31

I

988

Berliner Jahrbuch

für

Handel und Industrie

Bericht

der

Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin

Jahrgang 1912

Band II

154.

BERLIN
VERLAG VON GEORG REIMER
1913

LIBRARY
MAR 3 1970
UNIVERSITY OF TORONTO

HF
308
B47
1912
Bd.2

Inhalts-Verzeichnis.

Spezialberichte über Berlins Handel und Industrie.

I. Pflanzliche Rohprodukte und Fabrikate.

Seite

A. **Landwirtschaftliche Rohprodukte.**

1. Getreide 3

Tab. 1. Welternte in Getreide S. 3.
Tab. 2. Erntemengen im Deutschen Reich S. 4.
Tab. 3. Saatenstands-Notierungen S. 4/5.
Tab. 4. Mehr- oder Minder-Erträge der deutschen Ernten gegen das Vorjahr S. 4.
Tab. 5. Anbauflächen im Deutschen Reich S. 5.
Tab. 6. Die Erträge für den Hektar bebauter Fläche S. 5.
Tab. 7. Einfuhr in das deutsche Zollgebiet S. 5.
Tab. 8. Ausfuhr aus dem deutschen Zollgebiet S. 5.
Tab. 9. Berlins Lieferungspreise für Weizen S. 14.
Tab. 10. Berliner Lieferungspreise für Roggen S. 20.
Tab. 11. Preise für russische Futtergerste S. 23.
Tab. 12. Lokopreise für Futtergerste in Berlin S. 25.
Tab. 13. Berliner Lieferungspreise für Hafer S. 30.
Tab. 14. Berliner Lokopreise für Mais S. 34.
Tab. 15. Berliner Lieferungspreise für Mais S. 34.

2. Hülsenfrüchte 34
3. Zwiebeln 37
4. Landwirtschaftliche Sämereien 38

Tab. 16. Preise der landwirtschaftlichen Sämereien im Jahre 1912 S. 43.

5. Kartoffeln 44

Tab. 17. Kartoffelernte S. 45.
Tab. 18. Monatliche Durchschnittspreise für Kartoffeln in Berlin S. 45.
Tab. 19. Empfang von Kartoffeln auf sämtlichen Berliner Bahnhöfen während der Jahre 1910—1912 S. 46.
Tab. 20. Zufuhren von Kartoffeln nach den drei Hauptempfangsbahnhöfen Berlins während des Kalenderjahres 1912 S. 46/47.
Tab. 21. Ein- und Ausfuhr von Kartoffeln in den letzten drei Jahren S. 46.

6. Oelsaaten (Raps und Rübsen) 46
7. Fouragehandel 49
8. Hanf- und Flachshandel 52
9. Hopfen 53
10. Kunst- und Handelsgärtnerei 54
11. Obsthandel 62

B. **Landwirtschaftliche Fabrikate.**

12. Mehl und andere Mühlenfabrikate 65

Tab. 22. Notierungen für Weizenmehl im Jahre 1912 S. 68.
Tab. 23. Preise für billigste und teuerste Roggenmehle im Jahre 1912 S. 70.
Tab. 24. Lieferungspreise für Roggenmehl S. 70.
Tab. 25. Preise für Weizen- und Roggenkleie im Jahre 1912 S. 72.

13. Brotfabrikation 72

Tab. 26. Brotpreise S. 72.

14. Keks-, Honig- und Lebkuchenfabrikation 74
15. Rüböl 75
16. Kartoffelfabrikate 76

Tab. 27. Export von Kartoffelfabrikaten während der Jahre 1910—1912 S. 77.
Tab. 28. Monatliche Durchschnittspreise für Kartoffelfabrikate im Jahre 1912 S. 77.

17. Zichorien und andere Kaffeesurrogate 78
Tab. 29. Preise für gedarrten Cichorien im Jahre 1912 S. 80.
18. Konservierte Früchte und Gemüse 81
19. Zucker 83
Tab. 30. Zuckerproduktion S. 85
Tab. 31. Deutschlands Zuckerausfuhr und Verbrauch S 85.
Tab. 32. Zuckerpreise S. 85.
Tab. 33. Zuckerzufuhren nach Berlin S. 85.
20. Spiritus 86
21. Essigfabrikation 92
22. Bierbrauerei 93
Tab. 34. Dividenden der Berliner Brauereien S. 94.
Tab. 35. Betriebs- und Produktionsverhältnisse in den Bierbrauereien Groß-Berlins S. 95.
Tab. 36. Berlins monatliche Ein- und Ausfuhr von Bier S. 95.
Tab. 37. Ein- und Ausfuhr von Bier auf Berliner Bahnhöfen S. 96.
Tab. 38. Rohstoffpreise S. 96.
Tab. 39. Malzpreise S. 96.
23. Weinhandel 97
Tab. 40. Einfuhr von Wein, Most und Maische in Fässern oder Kesselwagen aus den Hauptimportländern S. 98.
Tab. 41. Einfuhr von Schaumwein in den letzten drei Jahren S. 99.
Tab. 42. Ein- und Ausfuhr von Wein, Most, Trauben, Arrak, Rum, Kognak in den Jahren 1911 und 1912 S. 99.
Tab. 43. Einfuhr von rotem Verschnittwein und Wein zur Kognakbereitung aus den einzelnen Ländern S. 99.
Tab. 44. Bestände in den Weinteilungslagern in Groß-Berlin am Jahresschluß S. 100.
Tab. 45. Eiserner Weinkredit in Groß-Berlin S. 100.
Tab. 46. Herstellung von Schaumwein im deutschen Zollgebiet und in der Provinz Brandenburg S. 101.
Tab. 47. Zollerträge aus dem Wein- etc. Verkehr in Deutschland S. 101.
24. Tabak und Tabakfabrikate 101

C. **Kolonialwaren.**

25. Kaffee 110
Tab. 48. Hamburger Kaffeepreise S. 114.
Tab. 49. Zufuhren in Santos und Rio S. 114.
Tab. 50. Sichtbare Weltvorräte S. 115.
Tab. 51. Ablieferungen in Europa und Nordamerika in den Jahren 1910 und 1911 S. 115.
Tab. 52. Einfuhr von Rohkaffee nach Deutschland S. 115.
26. Tee 115
Tab. 53. Einfuhr von Tee nach Deutschland S. 117.
27. Kakao und Kakaowaren. Zuckerwaren 118
Tab. 54. Preise von Rohkakao S. 120.
Tab. 55. Außenhandel mit Schokolade und Schokoladeersatzstoffen S. 120.
Tab. 56. Außenhandel mit Kakaopulver S. 120.
28. Reis 122
Tab. 57. Deutsche Einfuhr von Rohreis S. 128.
Tab. 58. Deutschlands Außenhandel mit poliertem Reis S. 128.
29. Südfrüchte und Dörrobst 128
30. Speiseöl 132
31. Gewürzhandel 133

II. Tierische Rohprodukte und Fabrikate.

32. Vieh 135
Tab. 59. Ernteerträge an Futtermitteln S. 135.
Tab. 60. Auftrieb von Schlachtvieh am Berliner Markt S. 137.
Tab. 61. Schlachtungen im Berliner Schlachthof S. 138.
Tab. 62. Ausfuhr lebenden Schlachtviehes vom Berliner Markt S. 138.
Tab. 63. Preisbewegung am Berliner Viehmarkt S. 138.
33. Wild und Geflügel 138
Tab. 64. Monatliche Durchschnittspreise von Wild im Jahre 1912 S. 140/141.
34. Milchhandel 141
35. Butter 143
Tab. 65. Butternotierungen für Ia Qualität im Jahre 1912 S. 148/149.
Tab. 66. Berliner Monatsdurchschnittspreise der höchsten Ia Qualität im Jahre 1912 S. 148.
Tab. 67. Jahresdurchschnittspreise der höchsten Ia Qualität S. 148.
Tab. 68. Deutschlands Butterimport S. 149.

Seite

36. Handel mit Schmalz 149
Tab. 69. Weltvorräte an amerikanischem Schmalz S. 152.
37. Kunstspeisefett 153
38. Margarine 153
Tab. 70. Preise für Kokosöl und Palmkernöl S. 156.
39. Honig 156
40. Käse 157
41. Eier 161
Tab. 71. Durchschnittspreise für frische, d. h. nicht konservierte Eier von normaler Größe im Berliner Großhandel S. 164.
Tab. 72. Berlins Einfuhr, Ausfuhr und Konsum von Eiern in den Jahren 1907 bis 1912 S. 164.
42. Speck 164
43. Därme 166
44. Fische und Schaltiere 169
Tab. 73. Monatliche Durchschnittspreise des Jahres 1912 S. 173/174.

III. Industrie der Steine und Erden.

45. Baumaterialien 184
Tab. 74. Steinpreise S. 188/189.
46. Ofenfabrikation 199
47. Schamottewaren 199
48. Porzellan und Steingut 200
49. Glas und Glaswaren 204

IV. Montanindustrie.

50. Kohle 206
Tab. 75. Kohlenzufuhr nach Berlin S. 207.
Tab. 76. Berlins Zufuhr an englischer Steinkohle S. 207.
Tab. 77. Berlins Zufuhr an westfälischer Steinkohle S. 210.
Tab. 78. Berlins Zufuhr an sächsischer Steinkohle S. 211.
Tab. 79. Berlins Zufuhr an oberschlesischer Steinkohle S. 211.
Tab. 80. Berlins Zufuhr an niederschlesischer Steinkohle S. 212.
Tab. 81. Berlins Zufuhr an böhmischer Braunkohle S. 213.
Tab. 82. Berlins Zufuhr an Braunkohlenbriketts S. 213.
Tab. 83. Berlins Zufuhr an inländischer Braunkohle S. 214.
Tab. 84. Berliner Kohlenpreise im Detailhandel S. 217.
Tab. 85. Kohlenproduktion im Deutschen Reiche S. 217.
Tab. 86. Deutschlands Kohleneinfuhr S. 217.
Tab. 87. Deutschlands Kohlenausfuhr S. 218.
Tab. 88. Kohlenverbrauch im Deutschen Reiche S. 218.
51. Roheisen und Fertigeisen 218
Tab. 89. Monatsziffern der deutschen Roheisenproduktion S. 218.
Tab. 90. Durchschnittspreise von M. N. Warrants f. a. B. Glasgow S. 218/219.
Tab. 91. Deutsche Roheisenpreise im Jahre 1912 S. 220/221.
Tab. 92. Berliner Roheisenpreise S. 221.
Tab. 93. Durchschnittliche Verkaufspreise der Werke für Flußstabeisen S. 222.
Tab. 94. Berliner Großhandelspreise für Flußstabeisen S. 224.
Tab. 95. Weißblechproduktion der Vereinigten Staaten, Englands und Deutschlands S. 228.
52. Kupfer, Blei, Zink, Zinn 229
Tab. 96. Weltproduktion von Kupfer S. 229.
Tab. 97. Weltverbrauch von Kupfer S. 229.
Tab. 98. Weltverbrauch und Weltproduktion von Kupfer S. 230.
Tab. 99. Deutscher Kupferverb auch S. 230.
Tab. 100. Amerikanische Kupferstatistick S. 231.
Tab. 101. Vorräte in England und Frankreich einschließlich der von Chile und Australien als schwimmend gemeldeten Verschiffungen am Monatsende S. 231.
Tab. 102. Durchschnittsnotierungen für Standard u. Best-Selected-Kupfer S. 232.
Tab. 103. Durchschnittspreise für Zinn S. 233.
Tab. 104. Deutscher Außenhandel in Zinn S. 234.
Tab. 105. Durchschnittspreise für Blei S. 234.
Tab. 106. Deutscher Außenhandel in Blei S. 235.
Tab. 107. Durchschnittspreise für Zink S. 235.
Tab. 108. Deutscher Außenhandel in Zink S. 236.
53. Altmetalle und Metallabfälle 239
Tab. 109. Preise für Neukupfer und Altmetall 1912 S. 241.

Seite

V. Metallverarbeitung.

54. Eisengießerei, Baukonstruktionen, Maschinen- und Lokomotivenbau 241
55. Elektrizitätsindustrie 266
Tab. 110. Statistik der Elektromotoren im Weichbilde von Berlin S. 280.
Tab. 111. Stromabgabe der Berliner Elektrizitätswerke S. 281.
Tab. 112. Stromabgabe der Elektrizitätswerke Groß-Berlins S. 281.
56. Boots- und Schiffbau 282
57. Automobil- und Fahrradindustrie 282
58. Geldschränke und Tresoranlagen 284
59. Feilenfabrikation 285
60. Wagenbau und Hufbeschlag 286
61. Kunstschmiedearbeiten und Fabrikation eiserner Gitter 286
62. Fabrikation von Blechemballagen 287
63. Fabrikation und Vertrieb von Haushaltungsgegenständen 290
64. Emaillewaren 292
65. Eisenmöbelindustrie 293
66. Kupfer- und Messingindustrie 294
Tab. 113. Rohstoffpreise in der Messingindustrie S. 299.
Tab. 114. Fabrikatpreise in der Messingindustrie S. 299.
67. Bleirohr- und Zinnrohrfabrikation 300
68. Metallschrauben- und Mutternfabrikation sowie Fassondreherei . . 301
69. Kunstindustrie, besonders Bronze-Kunstindustrie 304
70. Beleuchtungsindustrie und Verwandtes 305
71. Heizungs-, Lüftungs- usw. Anlagen 309
72. Bauklempnerei und Metallornamentenfabrikation 311
73. Stahlfederfabrikation 312
74. Gold-, Silberwaren und Juwelen 312
Tab. 115. Silberpreis S. 314.

VI. Rohstoffe und Fabrikate der pharmazeutischen, chemischen und verwandten Industrien. Fettwaren, Oele und Farbstoffe. Gasfabrikation.

75. Anorganische, chemische Industrie 318
76. Organische chemische Industrie 320
77. Chemisch-pharmazeutische Produkte und Spezialitäten 322
78. Drogenhandel 326
79. Apothekergewerbe 327
80. Terpentinöl und Harze (Kolophonium) 329
81. Petroleum und andere Mineralöle 331
82. Lack- und Firnisfabrikation, Mineral- und Oelfarben, Farblacke . 339
83. Farbhölzer 342
Tab. 116. Einfuhr von Farbhölzern in Hamburg in den Jahren 1903—1912 S. 344.
84. Gerbstoffe und Gerbextrakte 344
85. Zelluloid und Zelluloidwaren 347
86. Seifen- und Parfümeriefabrikation 349
Tab. 117. Preise der Rohstoffe für die Seifenfabrikation S. 350.
87. Kohlensäurefabrikation 353
88. Mineralwässer und andere alkoholfreie Getränke 353
89. Eishandel, Kunsteisfabrikation und Kühlhausgeschäft 356
90. Knochen, Knochenfabrikate und Düngemittel aller Art 357
91. Zündholzfabrikation 358
Tab. 118. Außenhandel in Zündhölzern und Zündstäbchen aus Pappe S. 359.
92. Stearinkerzen 359
93. Gasfabrikation 360
Tab. 119. Gasabgabe im Berliner Weichbilde und an die Vororte. Das Verhältnis der Gasproduktion bezw. Gasabgabe zur Einwohnerzahl S. 360/361.
Tab. 120. Verbrauchtes Vergasungsmaterial und Gasproduktion der Berliner städtischen Gaswerke S. 362.
Tab. 121. Gasabgabe der Berliner städtischen Gaswerke nach den Arten des Verbrauchs S. 362.
Tab. 122. Ausbeute der Berliner Gaswerke an Nebenprodukten S. 362.
Tab. 123. Gasverbrauch in Charlottenburg S. 365.
Tab. 124. Gewinnung von Nebenprodukten bei den Charlottenburger Gaswerken S. 365.

Seite

Tab. 125. Durchschnittlicher Verkaufserlös der Charlottenburger Gaswerke für Nebenprodukte S. 365.
Tab. 126. Ausbeute aus 100 kg vergaster Kohlen bei den Charlottenburger Steinkohlengasanlagen S. 365.
Tab. 127. Von den Charlottenburger Gaswerken verkaufte Koksmengen in hl S. 366.
Tab. 128. Ertrag der Charlottenburger Gasanstalten S. 366.

VII. Textilindustrie und Verwandtes.

94. Wollhandel 371
Tab. 129. Monatliche Durchschnittspreise für mittlere norddeutsche Schäfereiwollen-Rückenwäsche am hiesigen Platze S. 372.
Tab. 130. Vergleichende Uebersicht der Preise für Kapwollen am hiesigen Platze S. 373.
95. Wollgarne 373
Tab. 131. Tätigkeit des öffentlichen Warenprüfungsamtes zu Berlin S. 378.
96. Handel mit Baumwollgarnen 380
97. Handel mit roher und gefärbter Seide. Seidenfärberei 381
98. Fabrikation von wollenen und halbwollenen Stoffen und Plüschen 384
99. Fabrikation von baumwollenen Velvets 389
100. Fabrikation von Schals 390
101. Fabrikation von Phantasie-Wirkwaren und Strickwaren 391
102. Handel mit Konfektionsstoffen und Tuchen 399
103. Posamentierwaren und Leonische Industrie 405
104. Damen- und Kinderkonfektion 409
105. Herrenkonfektion 413
106. Veredelung von baumwollenen Geweben 415
107. Handel mit Baumwollbuntwaren 419
108. Leinenhandel 419
109. Wäsche-Fabrikation, -Konfektion und -Handel 420
110. Wäscherei 433
111. Konfektion von Schürzen, Jupons und Kinderkleidchen 434
112. Krawattenindustrie 435
113. Roßhaarspinnerei 436
114. Handel und Industrie in Seidenstoffen 437
Kurventafel 1. Preisschwankungen von Seidenzwirnen S. 441.
Kurventafel 2. Preisschwankungen von Baumwolle S. 442.
115. Großhandel mit Manufakturwaren 446
116. Export von Manufakturwaren nach überseeischen Ländern . . . 448
117. Juteindustrie 450
118. Teppiche, Linoleum, Wachstuche 451
119. Handel mit Gardinen, Spitzen und Stickereien 456
120. Fabrikation von Markisen und Zelten 459
121. Gürtelfabrikation 460
122. Korsettindustrie und -Handel 460
123. Schirmfabrikation und -Handel 463
124. Fabrikation und Handel mit Seilerwaren 464
125. Fabrikation von Netzen 465
126. Baumwollabfälle 468
127. Filzfabrikation 468
128. Hutfabrikation 469
129. Künstliche Blumen und Putzfedern 473

VIII. Papierindustrie und Buchgewerbe.

130. Papierhandel 478
131. Luxuspapierfabrikation 479
132. Fabrikation von Briefumschlägen 480
133. Packpapierhandel, Tütenfabrikation und -handel 480
134. Kartonfabrikation 481
135. Buchdruckerei 481
136. Geschäftsbücherfabrikation 482
137. Klischeefabrikation 483
138. Buchhandel 483
139. Tapetenfabrikation 484
140. Schriftgießerei und Messinglinienfabrikation 487
141. Steindruckgewerbe 488

Seite

IX. Rohstoffe und Fabrikate der Lederindustrie und Pelzwerk.

142. Rohe Häute und Fälle 491
Tab. 132. Preise für Kalbfelle S. 494.
143. Lederhandel 502
144. Lederfabrikation 509
145. Glacé- und Chairlederfabrikation 511
146. Lederhandschuhfabrikation 513
147. Treibriemenindustrie 513
148. Lederwaren- und Albumfabrikation 513
149. Schuhwarenfabrikation 515
150. Schuhhandel 517
151. Schuhmacher-Bedarfsartikel 518
152. Kofferfabrikation 518
153. Pelzwaren 519

X. Holz und Holzwaren.

154. Holzhandel 521
155. Bautischlerei 533
156. Jalousienfabrikation 534
157. Möbelfabrikation und -Handel 535
158. Leiterfabrikation 551
159. Parkettfabrikation 552
160. Wagenbau 553
161. Fabrikation von Bierfässern 554
162. Goldleistenfabrikation 554
163. Kistenfabrikation 555
164. Furniermesserei 555
165. Kehlleistenfabrikation 555
166. Holzpflasterfabrikation 556
167. Kinderwagen 556

XI. Grundstückshandel und Hypotheken.

168. Grundstückshandel und Hypotheken 557
Tab. 133. Freiwillige Veräußerungen bebauter und unbebauter Grundstücke S. 559.
Tab. 134. Zwangsversteigerungen bebauter und unbebauter Grundstücke S. 559.
Tab. 135. Wohnungsstatistik für Charlottenburg S. 561.
Tab. 136. Wohnungsstatistik für Schöneberg S. 562.
Tab. 137. Wohnungsstatistik für Wilmersdorf S. 562.
Tab. 138. Wohnungsstatistik für Friedenau S. 563.
Tab. 139. Wohnungsstatistik für Lankwitz S. 564.
Tab. 140. Wohnungsstatistik für Nicolassee S. 564.
Tab. 141. Wohnungsstatistik für Neukölln S. 565.
Tab. 142. Wohnungsstatistik für Weißensee S. 567.
Tab. 143. Grundstücksumsätze in Groß-Berlin S. 570/571.

XII. Verkehrsgewerbe.

169. Warenspeditionsgeschäft 572
170. Möbeltransportgeschäft 573
171. Schiffahrtsbetrieb 574
Tab. 144. Verkehr auf dem Teltowkanal S. 577.
Tab. 145. Gesamtverkehr auf den Berlin-Charlottenburger Wasserstraßen im Jahre 1912 S. 578/579.
172. Personenverkehr auf der Stadt- und Ringbahn 580
Tab. 146. Personenverkehr auf der Stadtbahn S. 580.
Tab. 147. Anzahl der im inneren Personenverkehr der Berliner Stadt- und Ringbahn in zweiter Wagenklasse auf einfache und Zeitkarten zurückgelegten Fahrten S. 581.
Tab. 148. Anzahl der im inneren Personenverkehr der Berliner Stadt- und Ringbahn in dritter Wagenklasse auf einfache, Zeit- und Arbeiter-Karten zurückgelegten Fahrten S. 581.
173. Verkehr auf der Großen Berliner Straßenbahn 581
Tab. 149. Verkehr auf der Großen Berliner Straßenbahn S. 581.

Seite

174. Verkehr auf den Hoch- und Untergrundbahnen 581
Tab. 150. Anzahl der auf den Strecken der Hochbahngesellschaft beförderten Personen S. 582.
Tab. 151. Anzahl der auf der Schöneberger Untergrundbahn beförderten Personen S. 582.
175. Omnibusverkehr 582
Tab. 152. Omnibusverkehr S. 582.
176. Droschkenverkehr 582
Tab. 153. Zahl der Droschken, welche an den Berliner Bahnhöfen in den einzelnen Monaten des Jahres 1912 angefahren sind S. 583.

XIII. Versicherungswesen.

177. Feuerversicherung 583
178. Lebensversicherung 588
179. Transportversicherung 590
180. Hagelversicherung 592
181. Unfall- und Haftpflichtversicherung 596
182. Einbruchdiebstahlversicherung 597
183. Glasversicherung 598
184. Viehversicherung 598
185. Rückversicherung 600

XIV. Agenturgewerbe.

186. Agenturgewerbe 600

XV. Verschiedene Geschäftszweige.

187. Musikinstrumente 612
188. Sprechmaschinen und Schallplatten 618
189. Gummiwaren 619
190. Asbest 621
191. Elfenbeinhandel und -Verarbeitung 622
192. Knopffabrikation 622
193. Luxus-, Galanterie- und Kurzwaren 625
194. Photographische Bedarfsartikel 626
195. Spielwaren 628
196. Verbandsstoffe 629
197. Uhren 630
198. Wissenschaftliche Instrumente 631
199. Schilderfabrikation 634
200. Christbaumschmuck 635
201. Schmirgelfabrikation 636
202. Peitschenfabrikation 637
203. Lumpenhandel 638

Spezialberichte über Berlins Handel und Industrie.

Zusammengestellt aus Mitteilungen hervorragender Vertreter der einzelnen Geschäftszweige.

I. Pflanzliche Rohprodukte und Fabrikate.

A. Landwirtschaftliche Rohprodukte.

1. Getreide.

Im ersten Bande dieses Jahrbuchs ist bereits eine Uebersicht über die allgemeine Entwicklung des Getreidehandels gebracht worden. Im folgenden soll der Verlauf des Getreidegeschäfts in Spezialberichten eingehender dargestellt werden. Wir schicken diesen Spezialberichten hier zunächst einige statistische Uebersichten über die Ernten in den wichtigsten Erzeugnissen des Ackerbaues, die Anbauflächen und Saatenstandsnotierungen voraus.

Die Welternte in Getreide betrug in den letzten drei Jahren in Millionen Tonnen (à 1000 kg) nach Beerbohm:

Tab. 1. Welternte in Getreide (in Millionen Tonnen).

	1910	1911	1912
Weizen	96.287	94.101	101.035
Roggen	43.823	42.310	49.418
Gerste	32.471	32 067	33.323
Hafer	61.779	56.722	68.757
Mais	97.203	82.726	104.714

Sie weist bei allen Getreidearten, namentlich bei Weizen, Hafer, Mais, erhebliche Zunahmen auf. An der Steigerung der Weizenernte sind besonders Rußland, die Vereinigten Staaten von Amerika und Argentinien beteiligt gewesen; auch die deutsche Weizenernte war gegenüber dem Vorjahre quantitativ bedeutender. Die Roggenernte hatte besonders in Rußland und demnächst in Deutschland eine Zunahme aufzuweisen. Auch in Hafer hatten beide Länder größere Ernten als im Vorjahre zu verzeichnen; insbesondere gilt das aber von den Vereinigten Staaten, deren Haferernte gegenüber dem Jahre 1911 um über 7 Mill. t zugenommen hat. Auch in Mais hatten die Ver-

einigten Staaten eine gewaltige Ernteteigerung; die nordamerikanische Maisernte war um rund 15,2 Mill. t größer als im Jahre 1911. Argentinien hatte gegenüber der Mißernte des Vorjahres ebenfalls ein bedeutendes Mehrerträgnis; auch die ungarische Ernte zeigte eine nicht unerhebliche Zunahme.

Die deutsche Getreideernte der drei letzten Jahre wird durch folgende Tabelle illustriert, in der auch die Erträge einiger anderer wichtiger landwirtschaftlicher Erzeugnisse mitenthalten sind:

Ernte.

Tab. 2. Erntemengen im Deutschen Reich (in Tonnen).

	1910	1911	1912
Winterweizen	*3 428 686*	*3 640 229*	*3 908 211*
Sommerweizen	*432 793*	*426 106*	*452 413*
Weizen zus. . . .	3 861 479	4 066 335	4 360 624
Winterroggen	*10 371 855*	*10 727 071*	*11 462 515*
Sommerroggen	*139 305*	*139 045*	135 774
Roggen zus. . . .	10 511 160	10 866 116	11 598 289
Sommergerste . . .	2 902 938	3 159 915	3 481 974
Hafer	7 900 376	7 704 101	8 520 183
Kartoffeln	43 468 395	34 374 225	50 209 466
Wiesenheu	28 250 115	19 975 324	27 681 860

Die Tabelle weist zwar für alle Getreidearten Mehrerträge auf, läßt aber nicht erkennen, daß das höhere Erträgnis durch die geringere Qualität — eine Folge der regnerischen Witterung seit August — gegenüber dem Vorjahre paralysiert wurde. Bezüglich der Einzelheiten verweisen wir auf die folgenden Spezialberichte. Hier sei nur noch die bedeutende Steigerung der Kartoffel- und Heuernte hervorgehoben gegenüber den Mißernten des Jahres 1911. Die folgende Tabelle zeigt die Differenzen in den Erntemengen der letzten drei Jahre.

Tab. 6. Saatenstands-

	Winter-Weizen					Sommer-Weizen					Winter-Roggen				
	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	April	Mai	Juni	Juli	Aug.
	2.3	2.3	2.3	2.4	2.6	—	2.5	2.6	2.7	2.8	2.5	2.7	2.5	2.6	2.7
1911	2.7	2.6	2.5	2.6	2.6	2.6	2.6	2.6	3.0	3.0	2.8	2.8	2.7	2.7	2.6
1912	2.3	2.5	2.3	2.3	2.4	—	—	2.3	2.2	2.4	2.2	2.6	2.6	2.4	2.4

Tab. 3. Mehr-(+) oder Minder-(—)Erträge der deutschen Ernten gegen das Vorjahr (in Tonnen zu 10 dz).

	1910	1911	1912
Weizen	+ 105 732	+ 205 856	+ 294 289
Roggen	— 837 255	+ 354 956	+ 732 173
Sommergerste . . .	— 592 678	+ 256 977	+ 322 059
Hafer	— 1 225 440	— 196 275	+ 816 082
Kartoffeln	— 3 237 857	— 9 094 170	+15 835 241
Wiesenheu	+ 6 109 188	— 8 274 791	+ 7 706 536

Ueber die Anbauflächen unterrichtet folgende Uebersicht:

Tab. 4. Anbauflächen im Deutschen Reich (in Hektar).

	1910	1911	1912
Winterweizen	1 734 923	1 751 239	1 730 251
Sommerweizen	207 993	222 958	195 495
zus. Weizen	1 942 916	1 974 197	1 925 746
Roggen	6 186 775	6 135 617	6 268 251
Gerste	1 570 435	1 585 049	1 589 773
Hafer	4 289 387	4 327 701	4 387 404
Kartoffeln	3 296 219	3 321 479	3 341 606
Wiesenheu	5 961 438	5 931 198	5 920 519

Im Anschluß hieran geben wir eine Zusammenstellung der Erträge für den Hektar bebauter Fläche (in Tonnen):

Tab. 5. Die Erträge für den Hektar bebauter Fläche (in Tonnen).

	1910	1911	1912		1910	1911	1912
Winterweizen .	1.98	2.08	2.26	Sommergerste	1.85	1.99	2.19
Sommerweizen .	2.08	1.91	2.31	Hafer	1.84	1.78	1.94
Winterroggen .	1.71	1.78	1.86	Kartoffeln . . .	13.19	10.35	15.03
Sommerroggen .	1.19	1.16	1.26	Wiesenheu . .	4.67	3.37	4.67

Die Erträge pro Hektar bebauter Fläche weisen überall Steigerungen auf, namentlich bei den Sommergetreidearten, die im Jahre 1911 unter der trockenen Witterung sehr gelitten hatten; ganz besonders gilt das aber für Kartoffeln und Wiesenheu.

Die Saatenstandsnotierungen sind in folgender Tabelle enthalten:

Notierungen.

	Sommer-Roggen					Sommer-Gerste					Hafer					Kartoffeln				
	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.
1910	—	2.7	2.9	2.9	3.0	—	2.5	2.7	2.7	2.9	—	2.6	2.7	2.7	2.8	2.8	2.6	2.5	2.7	3.0
1911	—	2.5	2.5	2.7	2.7	—	2.4	2.4	2.5	2.5	—	2.6	2.6	2.9	2.9	—	2.6	2.5	3.0	3.5
1912	—	—	2.4	2.3	2.4	—	—	2.2	2.1	2.2	—	—	2.4	2.5	2.7	—	2.7	2.6	2.8	2.6

Ein- u. Ausfuhr

Ueber die Ein- und Ausfuhr von Getreide in den letzten drei Kalenderjahren geben die folgenden Tabellen Aufschluß:

Tab. 7. Einfuhr in das deutsche Zollgebiet (in Tonnen).

	1910	1911	1912
Weizen .	2 343 742	2 485 579	2 297 152
Roggen .	389 508	613 905	315 724
Gerste .	3 000 624	3 636 172	2 969 415
Hafer . .	457 721	628 308	665 935
Mais . .	573 126	743 421	1 142 459

Tab. 8. Ausfuhr aus dem deutschen Zollgebiet (in Tonnen).

	1910	1911	1912
Weizen . .	281 307	315 367	306 489
Roggen . .	825 169	771 330	790 008
Gerste . .	2 055	1 830	1 156
Hafer . . .	436 795	296 700	383 774
Mais . . .	41	42	53

Weizen.

Weizen[1]).

Erstes Quartal.

Schon im Anfange des Berichtsjahres war die Geschäftslage auf dem Weizenmarkt sehr fest. Der Berliner Markt eröffnete den Januar zu Preisen für

loco inländ.	Mailieferung	Julilieferung
von 205—207	216	218 M.

Die Lage war besonders durch die Knappheit neuer Zufuhr gekennzeichnet, die sich in den steigenden Preisen für Loco auch hier fühlbar machte, während für Lieferung die Aufwärtsbewegung der Preise zunächst nur ziemlich mäßig war. Denn wir hatten am Platze Anfang Januar einen Bestand von über 12 000 t Weizen, der auf Mailieferung reportiert war, und dieser Vorrat sowie der Mangel neuer Anregungen hielt vorläufig die Unternehmungslust in mäßigen Grenzen. Immerhin zogen im Laufe des Januar die Weizenpreise für Loco ca. 7 Mk., für Lieferung 3—4 Mk. an, und wir finden zunächst die höchsten Preise für

	loco	Mai	Juli
am 20. Januar mit	213½	220¼	221 M.

Einige Anregung hierzu hatte der scharfe Frost im Januar gegeben, der sich dann im Februar auf einige Zeit wiederholte. Dieser fand aber die Saaten meist unter Schneedecke, und wenn auch in einigen Gebieten des nördlichen Deutschlands diese zuerst vollständig fehlte, und dadurch, wie sich später herausstellte, große Umpflügungen besonders in Mecklenburg und manchen anderen Distrikten notwendig wurden, so schätzte man doch im ganzen die Nachteile für die Gesamternte nicht hoch ein. Die Anschauungen über die Saaten waren allermeist recht günstig geblieben, dagegen hatte im Februar die scharfe Kälte dem Handel zeitweise enorme Schwierigkeiten gebracht. Denn die ganze Ostseeküste war durch Eis blockiert, der Sund wie der Belt für die Schiffahrt gesperrt, und in Hamburg hatte man gleichfalls ernste Hindernisse überwinden müssen. Aber diese Unannehmlichkeiten waren nur vorübergehend. Wie die Kälte gekommen und zeitweise die Festigkeit im Getreidehandel erhöht hatte, so machte sie bald wieder Tauwetter Platz, das die Kauflust vorsichtiger werden ließ und auf die Preislage nicht ohne Abschwächung blieb.

Die Berliner Lieferungspreise standen zu den Cifnotierungen des Auslandes außer Parität. Dadurch hielten sich die Anschaffungen unserer Einfuhrhändler in verhältnismäßig engen Grenzen, und als England im Laufe des Februars australischen und Walla-Weizen suchte, gaben auch hiesige Firmen früher ge-

[1]) Nach dem Bericht des Vereins Berliner Getreide- und Produktenhändler (ebenso für Roggen, Gerste, Hafer, Mais und den Mehl- und Kleiehandel).

kaufte Ladungen weißen Weizens hin. Das fortdauernd schwierige Mehlgeschäft machte sich im Lieferungshandel während des ganzen Februar in großer Unternehmungsunlust für die Sichten des alten Erntejahres geltend, und wie dadurch, zum Teil unterstützt durch mattere Auslandsberichte, die Preislage sich etwas drückte, so veranlaßten die guten Anschauungen über den Saatenstand in der zweiten Hälfte des Februar die Provinzkundschaft zu lebhaften Verkäufen für Herbstlieferung. Am 16. Febr. war Septemberlieferung mit 206 Mk. zuerst zum Umsatz gekommen. Sofort mehrte sich aber das Angebot so erheblich, daß schon wenige Tage darauf der Preis auf 200¼ Mk. gefallen war. Zugleich mit diesem Rückgange war auch für nahe Lieferung die Haltung sehr schwach geworden, und so zeigte sich folgende Preisbewegung

	loco	Mai	Juli	Sept.
am 1. Februar . . .	211—212	217,25	217,75	—
„ 7. „ . . .	213—213,50	220,25	221	—
„ 1. März . . .	208—209	213,25	214,25	200,50

Aber dieser Rückgang, zu dem auch die außerordentliche Schwierigkeit des Mehlgeschäfts beigetragen hatte, war nur vorübergehender Natur. Die Exportnachfrage nach unserem Inlandsweizen machte sich im März und April mehr und mehr fühlbar. Hatten sie seither besonders die Mühlen Sachsens, Posens, Pommerns und Preußens zu fühlen bekommen, so kam nun die Reihe an Schlesien. Dort hatten die Mühlen vorher in der großen Ernte ihrer Provinz ein reiches und vergleichsweise billiges Material gehabt, das ihnen eine erfolgreiche Konkurrenz gegen die übrige inländische, besonders aber die Berliner Müllerei gestattet hatte. Nachdem nunmehr der Export aber in den näher der Küste gelegenen Provinzen ziemlich aufgeräumt hatte, streckte er seine Einkaufsarme immer tiefer nach Schlesien hinein, und auch die dortigen Mühlen konnten fortan nur in Konkurrenz mit den Geboten der Exporteure ihr Rohmaterial erwerben. Italien, Belgien, Frankreich, Spanien, England und andere Gegenden drängten sich nach unserem vorzüglichen vorjährigen Weizen, auch der Rhein kaufte, denn neben der Beliebtheit des deutschen 1911er Weizens handelte es sich bei der Knappheit greifbarer Ware überall um die Erwerbung des möglichst schnell erreichbaren Materials, und das war im allgemeinen der deutsche Weizen. Bisher hatte sich das Berliner Lager in seinem Umfange wenig verändert. Es betrug an Weizen am 1. Jan. 13 233 t, am 1. Febr. 10 990 t, am 1. März 10 220 t, am 1. April 13 781 t und war durch darauf erfolgte Maiabgaben festgelegt und hielt sich verhältnismäßig lange, weil die Rückdeckung der Maiabgaben zu Preisen hätte geschehen müssen, gegen die sich der direkte Einkauf in der Provinz immer noch billiger stellte. Nach und nach änderte sich aber die Lage.

Die Forderungen des Inlandes für den schon knapper werdenden Weizen hatten sich erheblich gesteigert, die Gebote des Auslandes bzw. der Exporteure waren mitgegangen, und immer mehr näherten sich auch die Berliner Preise der Exportparität.

Zweites Quartal.

Damit war der Abfluß des hiesigen Bestandes zum Export besiegelt. Obwohl die Zufuhren im Laufe des April ziemlich bedeutend waren und den laufenden Bedarf überstiegen, verminderte sich infolge der ansehnlichen Verladungen nach Hamburg doch der Berliner Vorrat merklich, so daß am 1. Mai nur noch 6793 t hier vorhanden waren. Die Lieferungspreise, die schon im März den im Februar erlittenen Verlust wieder eingeholt hatten, zogen bis Ende April weiter in scharfem Tempo an. Nicht nur ging unser eigenes Material fort, sondern es trat auch die Notwendigkeit verstärkten Imports ein, und die Preise mußten sich der Weltmarktsparität anbequemen. Die Auslandsforderungen waren aber auch im Laufe der ersten Monate gestiegen. Der Laplata-Weizen hatte bei Beginn des Jahres 163 Mk. frei Hafen gekostet, er stellte sich Ende April auf 174—175 Mk., während Manitoba-Weizen Nr. 4 etwa 1 Mk. weniger kostete. Dieser Preis bedeutete verzollt frei Berlin ca. 235 Mk., und das ungefähr war auch das Niveau, das die Preise des Berliner Lieferungsmarktes allmählich erreichten. Sie stellten sich am

	loco	Mai	Juli	Sept.
1. April auf . .	215—217	221,25	221,75	206,00
29. „ „ . .	233	236,25	234,00	212,00

Diese scharfe Haussebewegung hing zum Teil auch mit den Vorgängen am Weltmarkt zusammen. Aus Amerika waren im April die überraschend großen Umpflügungszahlen, die besonders die Aussaat des roten Winterweizens betrafen, gemeldet worden. Um Mitte April war die Dardanellensperre erfolgt, wodurch die ohnehin schwache Exportleistung des südöstlichen Europa lahmgelegt und der Preis des Futtergetreides, besonders der Gerste, auf eine abnorme Höhe getrieben wurde. Stieg doch der Preis schwimmender Russengerste auf über 180 Mk. unverzollt.

Auch eine scharfe Hausse der Getreidefrachten machte der Handelswelt zu schaffen. Ein allgemeiner Mangel an Schiffsraum, die Schwierigkeit auf nahe Verladung Frachten zu erhalten, wirkten um jene Zeit besonders scharf auf die Verhältnisse ein, und diese Frachtenkalamität war auch für das ganze weitere Jahr ein Uebel, unter dem der Handel dauernd zu leiden hatte. Ein nicht minder fühlbarer Umstand war die Enttäuschung, die die argentinischen Qualitäten gebracht hatten. Erst verzögerte sich die Abladung, die sonst schon Mitte oder Ende Januar in großem Stile zu beginnen pflegt, bis Ende März und in wirklich großem Umfange sogar bis Mitte April, dann aber stellte sich die durch

das schlechte Erntewetter veranlaßte sehr geringe Qualität in einem so umfassenden Maße heraus, daß ein sehr großer Teil der früheren Laplata-Kontrakte zurückgehandelt wurde. Alles dies und noch manches andere hatte im Verein mit der Knappheit der greifbaren Ware am Weltmarkt zu der Haussebewegung des Frühjahrs beigetragen und auch unseren Markt um so mehr in seinen Bannkreis gezogen, als wir mehr und mehr daran denken mußten, für den ins Ausland gegangenen deutschen Weizen fremde Ware in stärkerem Maße als bisher ins Land zu ziehen. Wie schon gezeigt, war mit jener ansehnlichen Preissteigerung die Parität erreicht, und die Abschlüsse, besonders in Laplata-Weizen zu Ende April, wuchsen zu ansehnlichem Umfange an. Für den Rest des alten Erntejahres war mit der Aufrechterhaltung der ungefähren Bezugsparität nunmehr ungefähr die Preislage vorgezeichnet. Im Mai schwankten die Preise des laufenden Monats zwischen 225¾ und 233¾ M. Die Preise blieben ungefähr im Rendement zu den Laplata- und den billigeren kanadischen Sorten. Aber beide waren nicht für den hiesigen Markt an sich andienungsfähig, und deutscher Weizen war knapp und sehr teuer. So wickelten sich denn die Mai-Verbindlichkeiten zum großen Teil durch Rückdeckungen ab. — Vom Auslande war während des Mai keine sonderlich befestigende Anregung erfolgt. Die Dardanellensperre, die speziell für den Weizenhandel ohnehin nicht von ernsterer Bedeutung gewesen war, wurde um Mitte Mai wieder aufgehoben und damit konnten die russischen Mai-Kontrakte erfüllt werden. Frankreich hatte bei sehr hohen Preisen eine ganze Anzahl weißer Ladungen erworben, und mehr und mehr wurden solche knapp, während inzwischen durch die wachsenden Ankünfte an Europas Küsten der früher so rar gewesene Kleberweizen in ziemlicher Fülle zur Verfügung stand. Die den Militärbehörden in Frankreich erteilte Erlaubnis, ausländisches Getreide zu kaufen, veranlaßte ansehnliche Bezüge fremden, auch deutschen Weizens mit Zollfreiheit.

Drittes Quartal.

Inzwischen hatten sich die Ernteaussichten ziemlich allgemein in der Welt günstig gestaltet. Besonders vorteilhaft lauteten die Nachrichten aus Amerika, wo nach der teilweisen Auswinterung des roten Winterweizens sich der Kansas-Weizen, die andere Hauptsorte der Herbstaussaat, um so besser entwickelt hatte. Nicht minder vorzüglich ging das Wachstum des Sommerweizens drüben vor sich, so daß man im Mai und Juni in Nordamerika äußerst optimistisch war, und wie sich demnächst zeigte, mit vollem Recht. Auch von Kanada waren bis dahin überwiegend befriedigende Berichte eingelaufen. Nicht minder gut waren die Nachrichten über die Saaten aus ganz Europa. Waren auch infolge eines ziemlich kühlen Frühjahrs die Saaten im allgemeinen rückständig, so waren sie doch um

so kräftiger, und wie bei uns, so erwartete man auch im größeren Teile Westeuropas, besonders aber auch in Rußland, gute Ergebnisse Es konnte angesichts dessen nicht überraschen, daß für Herbstlieferung das Inland im Berliner Zeitgeschäft immer wieder mit Verkäufen herauskam, die dafür sorgten, daß der Preis der späteren Sicht sich der Steigerung der nahen Monate stets nur vorübergehend anschloß, weshalb die Deports immer größer wurden. Das Zurückbleiben des Herbstpreises war aber mit Anlaß, daß sich schon im Laufe des Juni ein sehr bedeutendes Exportgeschäft auf Abladung aus neuer deutscher Ernte entwickelte. Hauptsächlich erfolgten die Abschlüsse mit Italien, dessen Ernte sich als wenig vorteilhaft herausstellte, nachdem schon vorher Spaniens Ernte empfindlich enttäuscht und die Ergebnisse in den französischen nordafrikanischen Kolonien, Algier und Tunis, teilweise einen ernsten Fehlertrag geliefert hatten. Diese Mißerfolge der Länder des Mittelländischen Meeres waren ein Faktor, der sich weiterhin im Erntejahre noch recht empfindlich fühlbar machen sollte, denn er zog fortan einen nicht unerheblichen Teil der Abladungen der Exportgebiete an sich, und war die Ursache, daß trotz verhältnismäßig ansehnlicher Weltverschiffungen in der neuen Saison der Weltmarkt fort und fort mit ziemlich knappen, sofort greifbaren Weizenmengen zu tun bekam.

Inzwischen räumten sich die Bestände der alten Ernten überall schnell. Ziemlich kräftig entwickelte sich die Räumung der Bestände in Amerika, aber auch in Europa, und wie der Berliner Markt dadurch immer höhere Aufgelder für Lieferung in alter Ernte erzielte, so zeigte das Bestehen hoher Deports ebenso, an Englands und Frankreichs Getreidebörsen, daß der Kontrast geringer alter Reserven und guter Ernteaussichten fast überall derselbe war. Hier hatten sich im Juni die Preisschwankungen ungefähr auf dem vorhergegangenen Niveau behauptet, und auch im Juli waren darin nur insofern noch einige Aenderungen eingetreten, als durch die sich immer fühlbarer machende Knappheit des alten Weizens der laufende Monat weiter anzog, während die Herbstpreise stehen blieben. An einer Erhöhung der Herbstpreise hinderte die mit dem Beginn des Juli eintretende heiße und schöne Witterung. Vorher war infolge des ziemlich kalten Frühjahrs, wie schon oben erwähnt, die Entwicklung der Saaten etwas rückständig geblieben, während nunmehr die heiße Juliwitterung einen Teil der Versäumnis nachzuholen gestattete. Dadurch wurde das Inland zu immer neuen Herbstverkäufen veranlaßt, die aber bei den Exporteuren zur Deckung gegen deren fort und fort gemachten Abschlüsse nach Italien gute Aufnahme fanden.

Greifbarer inländischer Weizen war inzwischen im Juli so knapp und teuer geworden, daß er die hohen Preise für

Julilieferung noch merklich überstieg und während des größeren Teiles des Juli überhaupt nicht mehr im regelmäßigen Geschäft war. Seine Loco-Notiz fiel daher schon mit Beginn der zweiten Juliwoche aus. Für die Abwicklung der Juliverbindlichkeiten kamen ausländische Weizensorten in Betracht, in welchen sich schon vorher ein ziemlich ansehnliches Importgeschäft entwickelt hatte. Das Inland war zum vermehrten Verbrauch der Auslandsware gezwungen, und es waren in der Hauptsache argentinische und kanadische Weizensorten, die den Zuschuß zur Ueberwindung der Knappheit während des Restes der Saison unserm Lande lieferten. Von ihnen hatte man für die hiesige Andienung Manitoba-Weizen in Aussicht genommen, dessen erste Begutachtung ihn aber nicht als kontraktlich erwies, so daß demnächst mit Inlandsweizen gemischte fremde Qualitäten das Material für die Juliabwicklung boten. Der Juli wickelte sich sowohl in Berlin, wie auch an anderen europäischen Börsen unter schwierigen Verhältnissen ab. Die Preise waren:

	Loco	Mai	Juli	Sept.	Okt.	Dezbr.
am 1. Mai	232—233	234,00	231,75	310,50	210,50	—
„ 31. Mai	—	231,50	225,75	205,25	204,75	205,00
„ 21. Juni . . .	233—234	—	232,75	208.25	208,25	208,50
„ 12. Juli . . .	—	208,50	226,50	203,25	203,25	203,00
„ 31. Juli . . .	—	211,75	240,00	207,25	207,25	207,75

Zur Verschärfung des Preisunterschiedes zwischen alter und neuer Ernte hatten inzwischen auch die scharfen Rückgänge der amerikanischen Notierungen für Weizen beigetragen. Diese Ermäßigung der für Europa unrentabel gewesenen amerikanischen Notierungen hatte schon mit dem Beginn des Mai eingesetzt, als sich die Aussichten nicht nur für den Kansasweizen, sondern auch für den Sommerweizen günstig anzulassen schienen. Von Woche zu Woche stiegen im Mai und Juni drüben die Hoffnungen auf ein gutes Exportjahr, und damit suchte man die Preislage mehr und mehr den europäischen Verhältnissen anzupassen, so daß bis zum Beginn des Juli die amerikanischen Notierungen ca. 30 Mk. pro Tonne nachgelassen hatten. Damit wurde nunmehr Nordamerika starker Exportverkäufer und begann seine das ganze Jahr andauernde Rolle als Hauptversorger Europas.

Mit dem Beginn des August wurde bei uns die während des Juli so schön gewesene Witterung sehr unbeständig und blieb es auch während des ganzen August und September, so daß der ohnehin in seiner Entwicklung rückständig gewesene Weizen unter schlechten Bedingungen reifte und unter noch schlechteren geerntet wurde; denn da es in diesen Monaten, und selbst noch bis tief in den Oktober hinein, fast Tag für Tag zu Niederschlägen kam, so verdarb der Weizen auf dem Felde in einem so allgemeinen und vielfach in so hohem Grade, daß wirklich gute Qualitäten in der neuen Ernte ziemlich spärlich waren, das

Gros des Materials minderwertige Beschaffenheit aufwies und ein nicht ganz unerheblicher Teil überhaupt nicht zu Mühlenzwecken sich verwenden ließ und als Viehfutter Unterkommen suchen mußte. Unter diesen Verhältnissen kamen naturgemäß die vorher so lebhaften Vorverkäufe neuen deutschen Weizens nach dem Auslande sehr schnell zum Stillstand, und es handelte sich nunmehr hauptsächlich darum, die früheren großen Abschlüsse mit möglichst geringem Verlust zurückzuregulieren. Zum Teil waren die Kontrakte mit der Klausel erfolgt, daß der Verkäufer nach seinem Belieben auch Donauweizen liefern könnte, und vielfach wurde hiervon Gebrauch gemacht. Ein sehr großer Teil der Kontrakte kam zur Rückregulierung, ein anderer wurde aus dem besseren Material der neuen Ernte ausgeführt. Im weiteren Verlaufe der Saison fand sich dann auch etwas mehr Ware, die mäßigen Ansprüchen genügte, so daß von einer wirklichen Stockung des Exports auch in der neuen Saison trotz der erschwerten Bedingungen schließlich keine Rede war.

Recht schwierig vollzog sich der Uebergang von der alten zur neuen Ernte. Allerdings trat für den Konsum ein eigentlicher Mangel nicht ein, weil sich während der alten Saison große Mehlvorräte angesammelt hatten, die eine Folge der ungewöhnlich großen schon vorerwähnten Mehlergiebigkeit des Weizens von 1911 gewesen waren. Da diese Vorräte die Mehlpreise auf einem Niveau hielten, das der Teuerung des um die Jahresmitte erschöpften Inlandsweizens nicht entsprach und auch Nutzen für die Verarbeitung ausländischen Weizens nicht ließ, so zogen, einzeln schon im Juni, in vermehrter Anzahl im Juli und August, deutsche Mühlen es vor, ihren Betrieb einzuschränken oder gar vollständig stillzulegen. Dadurch lichteten sich die Riesenbestände an Mehl, aber die Mühlen konnten erst verhältnismäßig spät das neue Getreide erhalten. Die nicht unbedeutende Einfuhr, die sich im Laufe des zweiten halben Jahres nach Deutschland ganz besonders in amerikanischen Winter- und Frühjahrsweizensorten entwickelte, ging in der Hauptsache nach dem Westen, wo man sich durch starke Abschlüsse zeitweise etwas überkauft hatte und wo die Bestände in Auslandsware während des letzten Teils des Jahres wiederholt zu einer recht drückenden Last anwuchsen.

Eine auffallende Erscheinung während des neuen Erntejahres war die Tatsache, daß man über die wirkliche Situation des Weizenweltmarktes nie recht klar wurde. Man war wohl überzeugt, daß die Ernten quantitativ ungewöhnlich groß waren. Aber Tatsache war, daß außer in Amerika, wo die Riesenlieferungen der Landwirte und ein kolossaler Export die Anschauungen über die großen Ernten voll bestätigten, sich sonst nirgend ein gleiches entsprechendes Verhältnis zwischen Zufuhr und Erntezahl fand.

Viertes Quartal.

In allen Konsumländern Europas blieben die Zufuhren bis zum Jahresschlusse schwach, am krassesten aber war das Mißverhältnis zwischen vermeintlicher Ernte und der Versorgung der Märkte in Rußland. Das Fernbleiben Rußlands als Verkäufer am Weltmarkt hat den Einfluß der großen Welterntezahlen, zu denen demnächst auch die neuen argentinischen und australischen Ernten beitrugen, bei der Preisbildung paralysiert. Gleichzeitig hat aber auch die Unsicherheit, die sich aus den russischen Verhältnissen für die Beurteilung der Situation ergab, die Unternehmungslust allgemein in einem Maße zurückgehalten, daß darunter ebenso das hiesige Lieferungsgeschäft wie der Verkehr an allen Weltbörsen in den letzten Monaten empfindlich litten. Auch die Preisschwankungen waren verhältnismäßig schwach und von einer wenig ausgeprägten Tendenz. Dabei war aber die schon das alte Erntejahr beherrschende Knappheit greifbarer bzw. naher Ware auch das Kennzeichen des bisherigen Verlaufs der neuen Saison geblieben, und das sprach sich ziemlich regelmäßig bei dem Ablauf der einzelnen Lieferungsfristen aus, die sich nicht immer ohne Schwierigkeiten lösten, zumal unter der neuen Inlandsware das kontraktliche Material keineswegs reichlich vertreten war.

Eine der spärlichen Anregungen während der letzten Monate des Jahres ging noch Anfang Oktober von dem Ausbruch des Balkankrieges aus und die damit ausgelöste Beunruhigung trat im weiteren Verlaufe durch die Befürchtung einer Verwicklung der Großmächte in die Wirren noch des öfteren zutage und trug zu der Unsicherheit der geschäftlichen Beurteilung und zu der Unlust zu neuen Unternehmungen viel bei. Die mäßigen Preisschwankungen wiederholten sich vom August ab von Monat zu Monat. Ein ernsterer Preisdruck trat vorübergehend nur im November infolge des schlechten Warengeschäfts und zeitweise größerer Zufuhr ein, doch hielt der Druck nur kurze Zeit an, und die Preise hatten ihre Widerstandskraft bald zurückgewonnen. Die Preise waren:

am	Loco	Sept.	Okt.	Dez.	Mai
1. Aug.	—	207.75	208.—	208.—	212.—
3. Sept.	200—206	210.—	210.—	210.—	214.25
30. „	—	221.—	210.75	208.50	211.75
31. Okt.	200—206	—	209.75	208.25	212.25
23. Nov.	196—199	—	—	203.75	208.50
1. Dez.	195—198	—	—	204.25	209.25
30. „	—	—	—	210.50	209.—
31. „	—	—	—	205.50	208.50

Der schließliche Rückschlag am Ultimo Dezember war rein lokal, der dadurch erfolgt war, daß für ein vermeintlich noch bestehendes Deckungsbedürfnis, das tatsächlich nicht vorhanden war, am Ultimo noch Andienungsware fertig gemacht und hierauf Dezemberlieferung ausgeboten wurde. Der Mangel an Reflektanten ließ den Preisdruck eintreten, der für die Geschäftslage

keine Bedeutung hatte. Die höchsten und niedrigsten Preise der verschiedenen Lieferungssichten waren in den einzelnen Monaten für Weizen:

Tab. 9. **Berlins Lieferungspreise für Weizen** in M. pro t.

Monat	Mailieferung	Julilieferung	September-lieferung	Oktober-lieferung	Dezember-lieferung
Jan. . .	216.—-220.25	207.75-221.—	—	—	—
Febr. . .	213.25-220.25	214.50-221.—	200.25-206 —	—	—
März . .	213.50-221.—	214.75-221.75	200.50-206.75	—	—
April . .	221.25-236.25	221.75-234.—	206.25-211.75	206.25-211.75	—
Mai . .	225.75-233.75	223.25-231.—	204.—-210.50	203.75-210.75	204.25-205.—
Juni . .	—	224.50-232.75	204.—-208.25	204.—-208.25	204.50-208.50
Juli . .	—	224.25-240.—	203.25-208.—	203.25-208.—	203.—-208.—
August .	211.—-215.50	—	206.—-214.—	206.50-213.50	206.50-212.75
Sept. . .	210.75-214.75	—	209.25-218.50	208.—-214.25	208.—-212.—
Okt. . .	212.50-220.50	—	—	202.25-215.50	208.25-216.25
Nov. . .	208.25-213.25	—	—	—	203.75-208.50
Dez. . .	206.75-211.—	—	—	—	203.25-210.75

Deutschlands Einfuhr und Ausfuhr an Weizen und Weizenmehl (letzteres umgerechnet zu Weizen) betrug während des zwölfmonatigen Erntejahres vom 1. Aug. bis 31. Juli in Doppelzentnern:

	1909/10	1910/11	1911/12
Einfuhr von Weizen	26 734 449	27 320 611	23 665 507
„ „ Weizenmehl	222 496	262 496	246 172
zusammen	26 956 945	27 583 107	23 911 679
Ausfuhr von Weizen	3 599 283	5 413 404	5 654 299
„ „ Weizenmehl	2 244 548	2 623 090	2 091 520
zusammen	5 843 831	8 036 494	7 745 819
Netto-Einfuhr	21 113 114	19 546 613	16 165 860

Deutschlands Einfuhr und Ausfuhr an Weizen und Weizenmehl (letzteres umgerechnet zu Weizen) betrug vom 1. Aug. bis 31. Dez., also in der neuen Saison, in Doppelzentnern:

	1910	1911	1912
Einfuhr von Weizen.	11 904 091	11 586 626	12 713 331
„ „ Weizenmehl	115 590	116 958	126 333
zusammen	12 019 681	11 703 584	12 839 664
Ausfuhr von Weizen	2 900 351	2 530 643	1 746 439
„ „ Weizenmehl . . .	1 339 518	950 309	1 145 296
zusammen	4 239 869	3 480 952	2 891 735
Netto-Einfuhr	7 779 812	8 222 632	9 947 929

In den letzten drei Kalenderjahren betrug die deutsche Ein- und Ausfuhr in Weizen (in dz):

Einfuhr			Ausfuhr		
1910	1911	1912	1910	1911	1912
23 437 423	24 883 333	22 971 524	2 813 071	3 099 991	3 064 891

Roggen.

Erstes Quartal.

Für den Preis des Roggens war bei Beginn des Jahres die Teuerung aller Futterartikel maßgebend; denn der Landwirt hatte für Gerste und Mais frei Haus mehr zu bezahlen, als er für seinen Roggen ab Hof erhielt, und für das Ausland stellte sich infolge der Einfuhrscheinvergütung der deutsche Roggen nicht teurer als der Bezug des Futtergetreides. Die Folge davon war, daß sowohl in den heimischen Wirtschaften als im Auslande größere Mengen unseres deutschen Roggens verfüttert wurden. Die prachtvollen Qualitäten des vorjährigen Roggens hatten sich auch bei der ausländischen Müllerei viele Freunde erworben, und so spielte die Ausfuhr im Geschäft eine Hauptrolle. Das Jahr eröffnete mit einem Preise für Mailieferung von 196½ Mk., während inländische Locoware mit 184—185 Mk. zu haben war. Die Zufuhr war aber zunächst nur spärlich, und so befestigte sich der Markt im Januar noch weiter, so daß die Locoware bis auf 193 Mk., Mailieferung auf 199 Mk. stieg, womit das anfängliche starke Aufgeld der Frühjahrssicht gegen Locoware beträchtlich zusammengegangen war. Julilieferung hatte am 3. Jan. mit 200 Mk. bei einem Report von ca. 2 Mk. eingesetzt, der aber schnell verloren ging und einem Deport Platz machte, da das Inland vielfach Julilieferung angesichts der befriedigenden Anschauungen über die Saaten verkaufen ließ. War es doch jedenfalls nicht ganz ausgeschlossen, daß für den Schluß des Juli Roggen aus der neuen Ernte mitsprach. Daß angesichts dessen ein so enormer Preis damals Verkäufer in den Markt führte, war um so weniger überraschend, als im Februar, nachdem die zeitweise recht kalte Witterung milder Temperatur Platz gemacht hatte, die kaufmännische und landwirtschaftliche Provinzkundschaft Septemberlieferung zirka 17 Mk. unter Maipreis und 15 Mk. unter Julipreis in größeren Mengen verkaufen ließ. Dies blieb auch nicht ganz ohne Einfluß auf den Wert vorderer Sichten, für die demnächst die Preisbewegung einige Zeit hindurch abwärts ging. Hierzu hatte auch der Umstand beigetragen, daß der Export bei den höheren Preisen weniger neue Abschlüsse machte und daß die Küste im Laufe der Zeit sehr große Ankäufe in Ladungen gemacht hatte, deren Ankunft bei der sich nähernden Schiffahrtseröffnung zu erwarten war. Daher zeigte sich für die Häfen weniger Nachfrage im Lande und die Offerten der in großen Mengen fertig gemachten Winterladungen wandten sich in starkem Maße nach Berlin. Die im März heranschwimmenden Ladungen wurden auch nicht, wie man erwartet hatte, größtenteils nach der Küste abgelenkt. Viel mehr als vorausgesehen, kam davon nach Berlin, und das hiesige Roggenlager, das bei Beginn des Jahres 13 233 t ausschließlich der Mühlenläger betragen hatte und bis zum 1. März auf 10 220 t zurückgegangen war, schwoll bis zum 1. April auf

22 508 t an. Im Zeitgeschäft war die Folge hiervon, daß für Mailieferung stärkere Abgaben und Begleichungen erfolgten, wodurch aus dem Deport wieder ein Reportverhältnis wurde. Die Preise waren:

	Loco	Mai	Juli	Sept.
am 3. Januar . .	185—186	197.75	200.—	—
„ 7. Februar . .	192—193	199.25	197.—	181.75
„ 1. März . . .	186	190.75	189.50	174.50
„ 1. April . . .	187—188	193.75	195.25	176.75

Die Ankünfte der großen Roggenmengen drückten hier empfindlich, weil infolge großer Mehlläger, die in Berlin überwintert hatten und auch bei Frühjahrsbeginn noch ungewöhnlichen Umfang besaßen, schon ein erheblicher Teil des Bodenraums belegt war, während für weitere Mehlsendungen die Empfänger sich teilweise Bodenraum bereits gesichert hatten. Die Lagerung von Getreide war daher nicht leicht und stellte sich auch ziemlich teuer, was naturgemäß die Besitzer der Ankünfte nach Veräußerung ihrer Ware auch unter Preiskonzessionen streben ließ. Die Folge davon sprach sich zum Teil in den obigen Rückgängen aus, doch waren diese auch veranlaßt durch die befriedigende Ueberwinterung der Roggensaaten, die von den zeitweisen Kahlfrösten des Winters keinen Nachteil davongetragen hatten. Inzwischen hatte sich bezüglich der Teuerung des Futtergetreides noch nichts geändert, und dadurch, ebenso wie durch die sich erneut belebende Ausfuhrnachfrage gingen die Preise schon im Laufe des Aprils wieder in die Höhe, so daß der 1. Mai einsetzte mit einem Preisstand von

Loco	Mai	Juli	Sept.	Okt.
198—199	200	201.50	182.50	182 M.

Zweites Quartal.

Mit den großen Märzankünften war der Hauptansturm der Zufuhren gebrochen. Noch wiederholt wuchsen allerdings die Ankünfte zu merklichem Umfange, aber die Aufnahmefähigkeit der Küste, teils für die dortigen Mühlen, teils zum Export nach den verschiedensten Ländern, war wieder größer geworden, während infolge der in Zug gekommenen Feldarbeiten das Angebot vom Lande nun mehr und mehr nachließ. Auch der Roggenverbrauch der Müllerei wurde ziemlich beträchtlich.

Die hiesigen Vorräte hatten sich angesichts dieser Verhältnisse bereits im Laufe des April wieder um ca. 6000 t vermindert, so daß der 1. Mai hier noch 16 455 t antraf. Die teils hieraus, teils aus neuen Ankünften erfolgenden Maiandienungen wurden für Mühlen, zum Export und für russische Rechnung aufgenommen, wodurch die Preislage im Mai zwar ihre anfänglichen hohen Notierungen im Hinblick auf die sehr günstig gewordenen Ernteaussichten nicht behaupten konnte, immerhin aber doch eine Stütze gegen ernsteren Rückgang erhielt. Die höchsten Preise im Mai und gleichzeitig damit auch im Jahre waren

	Loco	Mai	Juli	Sept.	Okt.	Dez.
am 6. Mai . . .	201—202	203 25	203	182	182	—
Sie fielen bis 31. Mai auf . .	193	194.25	193	174.50	174.50	174.50

Von dem Bestande wurden weitere ansehnliche Mengen im Laufe des Mai absorbiert und die Versendungen gingen auch im Juni weiter, so daß sich bis zum 1. Juli der Vorrat bis auf 6949 t verringert hatte. Diese am hiesigen Markt sich kundgebende Aufbrauchung der Vorräte und das Knappwerden greifbaren Materials war eine Erscheinung, die sich allmählich im ganzen Lande zur Geltung brachte, zumal die Ausfuhr fort und fort ansehnliche Ansprüche stellte. Gleichzeitig war die Aussicht auf eine frühe Roggenernte durch die kalte und vielfach nasse Witterung während des Frühjahrs bis zum Ende Juni hin ziemlich geschwunden, und wenn auch der Juli nunmehr mit prachtvoller Witterung einsetzte und solche während seines ganzen Verlaufes beibehielt, so war doch die Verzögerung nicht ganz einzuholen.

Drittes Quartal.

Das starke Aufgeld von über 20 Mk., das Julilieferung gegen Herbst erzielte, ebenso aber die den Julipreis noch überragende schließliche Teuerung der greifbaren Ware hatte allmählich das Bedarfsgeschäft außerordentlich eingeschränkt. Ueberall im Lande hielten die Mühlen während des Juli mit Käufen alten Roggens soviel als möglich zurück. Man wartete um so lieber auf das neue, so viel billigere Material und schränkte den Betrieb ein, als das Mehlgeschäft durchaus unlohnend war. Die Folge hiervon und die durch das schöne Juliwetter hervorgerufene Hoffnung einer vielleicht doch noch im Juli erfolgenden Zufuhr neuen Getreides veranlaßte zeitweise zu sehr starken Begleichungen und kräftigen Abwärtsschwankungen der Preise. Hierzu hatte auch der Umstand beigetragen, daß man noch russischen Roggen hier erwartete. Während des ganzen Jahres hatte Rußlands Roggenprodukt bei uns keine Rolle gespielt, weil dies Land keine nennenswerten Ueberschüsse hatte und die wenigen Angebote sich auf Material bezogen, das an Qualität mit dem deutschen Roggen von 1911 keinen Vergleich aushalten konnte. Bei der gegen Schluß des Erntejahres sich hier entwickelnden außerordentlichen Knappheit und Teuerung hatte man schließlich aber doch wieder manches an russischem Roggen, der schon vorher für Westdeutschland gekauft war, auch für Berlin genommen, um ihn, der an sich wohl nicht kontraktlich war, mit inländischem gemischt für Julilieferung anzudienen. Gegen Schluß des Monats zog man auch schon etwas neuen inländischen Roggen heran, doch scheiterten die Versuche, solchen mit russischem vermengt als Lieferungsmaterial herzustellen, an dem zu starken Feuchtigkeitsgehalt der frischen Inlandsware. Die großen Juliverbindlichkeiten waren hier durch die anfäng-

lichen starken Deckungen und Begleichungen nur zum Teil erledigt. Die Hoffnung auf die Einwirkung der neuen Ernte hatte noch bis in den späten Teil des Monats größere Engagements erhalten, zu deren Abwicklung dann Andienungen der russischen Zufuhren und alten inländischen Materials erfolgten. Der starke Preisunterschied zwischen alter und neuer Ernte blieb bis zum letzten Tage des Juli in zeitweise noch erhöhtem Maße bestehen. Die Tendenz für Herbstlieferung war im Laufe des Juli im allgemeinen schwach. Die Vorberechnungen der preußischen Roggenernte ließen ein anormal großes Ergebnis erwarten, und auch bezüglich der Qualitäten durfte man auf Grund des günstigen Juliwetters das Beste hoffen. Leider brachte dann die traurige Regenwitterung des August und September für die Qualitäten eine furchtbare Enttäuschung. Nur ein ganz kleiner Teil der Roggenernte wurde noch unter guten Bedingungen unter Dach gebracht. Da zum Teil zwischen dem 16. und 20. Juli schon mit dem Schnitt bei günstigem Wetter begonnen wurde und letzteres bis in die letzten Tage des Juli anhielt, so war es eigentlich verwunderlich, daß nicht ein größerer Prozentsatz des Roggens in tadelfreier Beschaffenheit geborgen wurde. Die Tatsache erklärt sich aber daraus, daß der Roggen äußerlich wohl reif war, innen aber noch keineswegs den Reifeprozeß vollendet hatte und einer weit längeren Zeit als sonst zum vollen Austrocknen bedurfte. Immerhin war Roggen diejenige Getreideart, von der ein Teil noch unter einigermaßen befriedigenden Verhältnissen eingefahren werden konnte. Aber das Vertrauen, das die Landwirte in die Widerstandskraft des Roggens setzten, war die Ursache des Verderbens eines großen Teils der Ernte. In dem Bestreben, zuerst möglichst die empfindlicheren Getreidearten, besonders die Gerste, den Wettereinflüssen zu entziehen, ließ man große Mengen Roggen geschnitten auf dem Felde stehen, wo er unter der regnerischen Witterung sehr litt. Immerhin fehlte es nicht an Material, das unter starker Herabsetzung der Ansprüche, die man an den vorjährigen Roggen gestellt hatte, sich für den Export eignete, und so ging das Ausfuhrgeschäft auch im neuen Erntejahre flott weiter. Die Ausfuhr war es auch diesmal, die den Preisen eine starke Stütze bot und die Innehaltung der von vornherein, zuerst im Februar, für neue Ernte bezahlten Preise zähe verteidigen half.

Die niedrigsten Preise im Jahre hatten wir im Juli gehabt, nämlich am

	Juli	Sept.	Okt.	Dez.	Mai
16. Juli	180.—	167.—	165.25	165.—	169.50 M.

Zu diesen hatten nicht nur die glänzenden Aussichten bei uns und das damals so wundervolle Wetter beigetragen, sondern ebensoviel auch die sehr günstigen Berichte, die aus Rußland

über die dort zu erwartende Roggenernte vorlagen. Allerdings hatten große russische Exporteure selbst damals wenig Vorausverkäufe auf Abladung gemacht. Sie waren durch frühere Erfahrungen gewarnt; auch hatten sie damit zu rechnen, daß man in Rußland, ebenso wie bei uns, mit geräumten Beständen in die neue Saison ging. Wie richtig diese Vorsicht war, zeigte sich sehr bald. Ganz ähnlich wie bei uns wurde auch in Rußland die Ernte durch schlimmes Wetter verzögert und benachteiligt. Die Regengüsse waren noch weit stärker als in Deutschland und die Qualitäten wurden dort teilweise in noch höherem Grade als in unserem Lande benachteiligt und ruiniert. Große Mengen der Ernten blieben bis tief in den Herbst hinein auf dem Felde, vieles wurde bis zur Unbrauchbarkeit zerstört und nicht ganz unerhebliche Mengen hat man überhaupt nicht erst eingefahren. Gegenüber solchen Verhältnissen hatte es für die Praxis wenig zu sagen, daß die Ernteschätzungen der russischen Regierung ganz enorme Zahlen aufwiesen. Mit einem angeblichen Ertrage von 1600 Mill. Pud hatte man auf eine Rekordernte geschätzt, also ebenso wie in Deutschland, wo auch das Roggenergebnis mit einer Ernteziffer von 11,6 Mill. t alles früher Dagewesene weit übertroffen hatte. Aber während in Deutschland die auch im neuen Erntejahre Monate hindurch spärlichen Zufuhren doch neben der knappen Befriedigung des Mühlenbedarfes noch ansehnliche Mengen Roggen für die Ausfuhr übrig ließen, fehlte es in Rußland den Exporteuren um so mehr an Gelegenheit, im Inlande Material für Ausfuhrzwecke zu kaufen, als die Preise im russischen Inland weit höher waren als paritätisch am Weltmarkte für Roggen sich erzielen ließ.

So blieb denn trotz der vermeintlichen Riesenernte Rußlands das Verhältnis ganz beim alten. Weder Deutschland noch die auswärtigen Bedarfsgebiete bekamen von Rußland nennenswerten Zuschuß. Wieder war alles auf die deutsche Ernte angewiesen. Neben dem andauernd großen Abfluß deutschen Roggens ins Ausland hatten wir einen sehr beträchtlichen Export an Roggenmehl, der in der Provinz viele Mühlen fast allein beschäftigte und mit dazu beitrug, die Versorgung Berlins fortgesetzt spärlich zu gestalten. Diese Umstände hatten zur Folge, daß die Preislage des Roggens auf einem ca. 20 Mk. niedrigeren Niveau als in der vorigen Saison sich behauptete. Fortgesetzt war mit einer gewissen Knappheit besonders in besserer Ware zu kämpfen, und am Berliner Lieferungsmarkt war es gewöhnlich nicht leicht, die einzelnen Lieferungssichten ohne schließliches Anziehen der Preise zu erfüllen, zumal meist die Ware zum Versand nach den Häfen und für Mühlen gebraucht wurde. Wir sehen die Hauptschwankungen der Preise am Berliner Lieferungsmarkt in folgenden niedrigsten und höchsten Monatspreisen in Mark pro 1000 kg:

Tab. 10. Berliner Lieferungspreise für Roggen (in Mk. pro t).

im	Mailieferung	Juli	September	Oktober	Dezember
Jan. .	195.50-199.25	195.25-200.—	—	—	—
Febr. .	191.25-199.25	190.25-197.—	175.25-181.75	—	—
März .	190.25-194.25	190.—-195.50	174.—-178.25	—	—
April .	193.—-199.—	195.—-200.75	175.50-181.75	181.—-181.75	—
Mai .	193.—-203.25	192.75-203.—	174.—-182.50	173.75-182.—	—
Juni .	—	188.75-197.25	172.25-176.25	172.—-176.—	172.50-176.—
Juli .	169.50-175.50	180.—-195.75	167.—-173.75	165.25-173.75	165.—-173.75
Aug. .	171.75-176.25	—	168.50-173.50	168.—-173.75	167.50-173.75
Sept. .	173.25-177.50	—	170.50-179.75	170.75-175.75	170.75-174.75
Okt. .	175.25-189.—	—	—	173.—-188.75	173.—-189.—
Nov. .	175.75-180.—	—	—	—	174.75-179.25
Dez. .	171.—-177.75	—	—	—	170.—-183.—

Zu diesen Preisbewegungen hatte auch die Politik nicht unerheblich beigetragen. Im April und Mai war es die Dardanellensperrung, die die Haussebewegung begünstigte, um nach ihrer Aufhebung die Stimmung wieder abflauen zu lassen. Im Oktober wirkte der Ausbruch des Balkankrieges scharf anregend auf die Kauf- und Deckungslust und auf die Preise, doch hielt auch dieser Einfluß nicht lange an.

Viertes Quartal

Der Widerspruch, der sich im zweiten Teil des Jahres zwischen der angeblich so großen Ernte und ihrem verhältnismäßig kleinen tatsächlichen Ergebnis zeigte, und zwar in Rußland noch viel stärker als bei uns, machte dabei die Beurteilung der Geschäftslage sehr schwierig und unsicher, und daraus ergab sich auch eine große Vorsicht der geschäftlichen Beteiligung. Speziell für die russischen geringen Leistungen glaubte man immer wieder neue Erklärungen zu haben, so zuerst die Verspätung und Verzögerung der Roggenernte, dann die durch die milde und nasse Witterung veranlaßte Grundlosigkeit der Wege, die die Transporte fast zur Unmöglichkeit machte, dann die Besorgnis, daß Rußland, welches an seiner Westgrenze rüstete, früher oder später kriegerische Verwicklungen haben könnte. Genug an Erklärungen für die kleinen Lieferungen im Gegensatz zu der vermeintlich großen Ernte fehlte es nicht, und so bestand immer noch die Möglichkeit, daß sich schließlich das russische Ergebnis wirklich größer herausstellen könnte, als man im Geschäft mehr und mehr anzunehmen begann, obwohl auch der Januar 1913 demnächst keine Aenderung in den russischen Verhältnissen brachte, und dies die Annahme, daß durch die Witterung außerordentlich viel verdorben sei, nur noch verstärken mußte. Für die deutsche weitere Ausfuhr hängt aber vieles davon ab, ob Rußland seine bisherige Exportzurückhaltung aufgeben kann oder nicht, und da man nach dieser Richtung andauernd im unklaren blieb, so erklärt sich auch die geringe Geschäftsbeteiligung, die in den letzten Jahresmonaten im Berliner Lieferungshandel sich zeigte.

Die Ausfuhr- und Einfuhrbewegung Deutschlands während der fünf Monate seit Beginn der neuen Saison vom 1. Aug. bis

31. Dez. betrug an Roggen und Roggenmehl (umgerechnet zu Roggen) nach den Zahlen des Gesamthandels in Doppelzentner:

Einfuhr	1910	1911	1912
Roggen	2 401 358	1 710 638	1 186 316
Roggenmehl	8 734	7 741	6 000
zusammen	2 410 092	1 718 379	1 192 316
Ausfuhr			
Roggen	4 379 847	4 823 138	4 338 540
Roggenmehl	1 351 107	1 084 733	1 432 594
zusammen	5 730 954	5 907 871	5 771 134
Einfuhr gegen Ausfuhr	— 3 320 862	— 4 189 492	— 4 578 818

Während der ganzen vom 1. Aug. bis 31. Juli reichenden Saison stellt sich die gleiche Tabelle wie folgt in Doppelzentnern:

Einfuhr	1909/10	1910/11	1911/12
Roggen	3 244 969	7 067 492	3 767 741
Roggenmehl	15 634	22 006	19 920
zusammen	3 260 603	7 089 498	3 787 661
Ausfuhr			
Roggen	6 791 427	7 545 588	8 535 850
Roggenmehl	2 029 141	2 454 787	2 157 141
zusammen	8 820 568	10 000 375	10 692 991
Einfuhr gegen Ausfuhr	— 5 559 965	— 2 910 877	— 6 905 330

Gerste.

a) Braugerste.

Braugerste.

Die diesjährige deutsche Ernte von Gerste war quantitativ groß. Deutschland erntete an Gerste (in t):

1910	1911	1912
2 902 938	3 159 915	3 481 974

Während die Ernte von 1911 quantitativ vergleichsweise schwach war, hat sie doch prozentual mehr Malzgerste geliefert als die so viel größere Ernte von 1912, der es aber auch, wie es sich im Verlaufe der Saison herausstellte, an Brauware nicht mangelte. Wie bei den anderen Getreidearten, so war auch die Einheimsung der 1912er Gerste durch das nasse Wetter verzögert worden. Die Qualitäten litten zum Teil empfindlich, und wenn es auch milde, brauchbare Gerste dabei gab, so mußte man selbst bei dem besten Material die Ansprüche an die Farbe meist zurücksetzen. Auch wegen des Gehaltes wurden im allgemeinen die Ansprüche nicht befriedigt, und nach den ersten ungünstigen Erfahrungen, die die Malzfabriken bezüglich der Extraktgarantie gemacht hatten, wurden sie nach dieser Hinsicht vorsichtiger. Der Eiweißgehalt der Malzgerste war durchschnittlich größer als im Vorjahre und noch mehr war dies bezüglich des Wassergehaltes der Fall. Wie sich die Lage der Dinge kurz nach der Ernte anließ, befürchtete man, daß sich für die allgemeine Ver-

sorgung nicht genügend Braugerste in der Ernte finden würde, und da Mähren durchschnittlich auch ungünstiges Material gewonnen hatte und nur Böhmen einigermaßen befriedigende Qualitäten lieferte, so griff namentlich der Rhein frühzeitig und kräftig zu, auch Süddeutschland wurde lebhafter Käufer; das gab Anlaß, daß die Preise, die reichlich auf vorjährigem Stande eingesetzt hatten, sich im ersten Teil der Saison beträchtlich erhöhten. Durch diese Verhältnisse bewogen, gaben allmählich auch die hiesigen Brauereien ihre anfängliche Zurückhaltung auf, da die Gefahr zu bestehen schien, daß sie zur Deckung ihres Bedarfes bei längerem Warten zu spät kommen würden. Das Geschäft entwickelte sich allgemein zu ziemlichem Umfange und man zahlte Preise, die je nach der Beschaffenheit des Materials zwischen 205 und 230 M., teilweise noch darüber schwankten.

Um Mitte September wurde das Geschäft ruhiger. Die west- und mitteldeutschen ebenso wie süddeutsche und hiesige Brauer hatten einen guten Prozentsatz ihres Bedarfes gedeckt, sie wurden zurückhaltender, und die Preise begannen daher um so mehr zurückzugehen, als sich allmählich die wirkliche Leistungsfähigkeit der diesjährigen Ernte in unerwartetem Maße zu entwickeln begann. In schwerfälligerem Tempo setzte sich das Braugerstengeschäft fort. Aber immer mehr mußte man erkennen, daß die Erträge noch verwendbarer Malzgerste doch alle Voraussetzungen weit übertrafen, und so schloß das Jahr in recht flauer Haltung und zu Preisen, die sich zwischen 190 und 210 Mk. und demnächst selbst noch darunter hielten. Wirklich feine Qualitäten wurden auch bis zuletzt noch hoch bezahlt, waren aber recht knapp.

Weniger feines, wenn auch brauchbares Material wurde aber gegen Jahresschluß sehr stark offeriert, und da zunächst der Bedarf sich gegenüber dem gewachsenen Angebot immer mehr zurückzog, so wurde von der für Brauzwecke bestimmten Gerste viel zu Futterzwecken verwandt, was durch den Ausnahmetarif, der dem Viehfutter zugute kam, erleichtert wurde. Nach hier war das Geschäft in ausländischer Braugerste nur sehr mäßig und drehte sich hauptsächlich um böhmische Ware, von der das meiste innerhalb der Preisgrenze von 236—230 Mk. herab gehandelt wurde. Dagegen ist nach anderen Gebieten Deutschlands ziemlich viel fremde Gerste importiert worden, wie dies aus den Einfuhrzahlen Deutschlands hervorgeht. Es betrug Deutschlands Einfuhr von Malzgerste nach den Zahlen des Gesamteigenhandels im alten Erntejahre und dem bisher abgelaufenen Teile der neuen Saison in Doppelzentnern:

	1909/10	1910/11	1911/12
1. August bis 31. Juli . .	2 263 177	2 561 925	2 057 857
	1910	1911	1912
1. August bis 31. Dezember	1 535 178	1 194 662	2 093 086

In den drei letzten Kalenderjahren betrug die Einfuhr an Malzgerste (in dz):

1910	1911	1912
1 743 041	1 581 919	2 124 899

b) Futtergerste.

Futtergerste.

Aus dem Vorjahre war infolge des enormen Bedarfes gegenüber ungenügender Leistungen Rußlands ein sehr hoher Preisstand der Gerste übernommen, der sich im Verlaufe dieses Jahres noch weiter steigerte. Die Cifpreise für 58 bis 59 kg schwere südrussische Futtergerste waren:

Tab. 11. Preise für russische Futtergerste.

		Lieferung im			
am 3. Januar . .	Jan.-März	145.25 M.	April-Mai	142.50 M.	
„ 1. Februar .	Febr.-März	157.— „	April-Mai	151.— „	
„ 1. März . . .	März	153.— „	April-Juni	147.75 „	
„ 1. April . .	April-Mai	166.— „	Aug.-Okt.	132.50 „	
„ 23. „ . .	schwimmend	180.— „	Sept.-Nov.	135.— „	
„ 1. Juni . . .	schwimmend	157.— „	Sept.-Dez.	125.50 „	
„ 1. Juli . . .	Juli	136.— „	Aug.-Nov.	122.— „	
„ 1. August . .	August	119.50 „	Sept.-Nov.	119.— „	
„ 2. September	September	125.— „	Sept.-Nov.	124.50 „	
„ 1. Oktober .	Oktober	134.— „	Okt.-Dez.	133.75 „	
„ 1. November .	November	143.— „	Nov.-Jan.	142.50 „	
„ 2. Dezember .	Dezember	135,— „	Jan.-März	135.— „	
„ 31. „ .	Januar	138.— „	Jan.-März	137.50 „	

Aus dieser Tabelle ist in großen Zügen die Wertbewegung der Russengerste zu ersehen. Der Hauptgrund für die weitere Steigerung der Gerstenpreise war in der zunehmenden Erschöpfung der russischen Exportfähigkeit zu suchen. Das Land hatte gleich beim Beginn seiner Ernte im Jahre 1911 so große Mengen ausgeführt, daß sich schon im letzten Teile des Vorjahres die Schwäche der weiteren Ueberschüsse herausstellte. Der Bedarf für Gerste war aber im Hinblick auf die Knappheit aller anderen Futterartikel sehr umfangreich, und wenn auch Deutschland der Hauptkonsument blieb, so stellten doch auch andere Länder, besonders Großbritannien, nicht unerhebliche Ansprüche. So stiegen denn bei der Knappheit des Materials die Preise im ersten Jahresdrittel von Monat zu Monat weiter und fanden ihren Höhepunkt, als durch den Schluß der Dardanellen im April die Erledigung der schwebenden April-Kontrakte in Frage gestellt war und besonders solche Ware mit enormen Preisen bezahlt wurde, die die Dardanellen bereits passiert hatte. Diese Teuerung bewirkte, daß in anderen Provenienzen viel für den Konsum genommen wurde. Es handelte sich hierbei in erster Reihe um indische Gersten, die in ansehnlichen Mengen gehandelt wurden und im April, als das russische Material seinen Höchstpreis mit 180 Mk. für schwimmende Ware erreicht hatte, mit 158—160 Mk. für April- bis Juni-Verladung zum Umsatz kamen. Auch in indischen

„Grams", einer Futtererbsenabart, fand ein nicht unbeträchtliches Geschäft zum Ersatz der Russengerste statt. Daneben wurde besonders persische Gerste gehandelt, auch mexikanische Gerste kam zum Umsatz, und im Beginn des Jahres spielte auch die rumänische und marokkanische Futtergerste einige Rolle.

Dadurch, daß sich unter solchen Verhältnissen der Konsum der teuren russischen Gerste abwandte, andererseits aber infolge der einen vollen Monat dauernden Dardanellensperre und der dadurch gehinderten Verladetätigkeit der südrussischen Häfen sich an diesen größere, vorläufig unverwendbare Massen ansammelten, erfolgte im Mai und Juni ein scharfer Rückgang der russischen Preise, der sich bei äußerster Zurückhaltung der Käufer im Juli noch fortsetzte, als sich die neuen Ernteaussichten vorteilhaft gestalteten. Zu den ermäßigten Preisen wurden die Abschlüsse wieder recht lebhaft, und die Blankoverkäufe in Russengerste, teils seitens der Russen selbst, teils seitens deutscher Importeure nahmen wieder großen Umfang an. Aber die Witterung machte den Verkäufern einen Strich durch die Rechnung. Die Gerstenernte wurde in Rußland durch fortdauernde Nässe außerordentlich geschädigt, die Einheimsung verzögerte sich, und die Qualitäten, auf die man diesmal so große Hoffnungen gesetzt hatte, wurden in außerordentlichem Maße verschlechtert. Trotzdem waren die Forderungen für diese Ware im Innern Rußlands sehr hoch, weil zur Erfüllung der großen Vorverkäufe sich starker Deckungsbegehr zeigte, der dann auch bei Beginn der neuen Saison die Ausfuhr Rußlands ziemlich umfangreich gestaltete. Aber lange dauerte diese Exporttätigkeit in solchem Maße nicht an. Die Zufuhren an den Innenmärkten Rußlands ließen bald nach, die Forderungen erhöhten sich wieder, und schon im Laufe des August begann eine neue Hausseperiode, die sich bis zum Beginn des Novembers fortsetzte. Mit dieser erneuten Teuerung verminderte sich aber wieder die Verwendung der russischen Gerste im Konsum, um so mehr, als nunmehr inländische und polnische Futtergerste in ansehnlichen Mengen angeboten und mittels des neuen Ausnahmetarifes verhältnismäßig billig bezogen wurden. Im letzten Monat trat daher eine außerordentliche Ruhe im Geschäft mit Russengerste ein. In den Absatzgegenden Berlins hörte die Verwendung immer mehr auf, und nur im nordwestlichen Deutschland behielt der Verbrauch noch einen mäßigen Umfang. Tatsächlich war aber für eine stärkere Verwendung gar kein Material vorhanden, denn in den letzten Jahresmonaten schrumpfte der Export Rußlands immer mehr zusammen. Andere Provenienzen, die in der ersten Jahreshälfte eine so erhebliche Rolle gespielt hatten, waren in der neuen Saison weniger vorhanden. Die nordafrikanische Gerstenernte war in den ersten Jahresmonaten durch Dürre mißraten, und was von anderen exotischen Gerstensorten vorhanden war, hatte sich größeren Teils

geräumt, ohne daß entsprechender Nachschub sich eingefunden hätte. Als Ersatz hierfür kam im letzten Teil des Jahres nordamerikanische Gerste auf den Plan, die sich anfänglich bis ca. 15 Mk., später 6 bis 8 Mk. billiger als die russischen Forderungen stellte. Es wurden davon auch größere Mengen gehandelt, aber der Bedarf hat den amerikanischen Ersatz seither auch nur zögernd aufgenommen.

Die im Lokalverkehr bezahlten Futtergerstepreise waren zum Beginn eines jeden Monats in Mark:

Tab. 12. **Locopreise für Futtergerste in Berlin (in M. pro t).**

Anfang	inländische mittel u. geringe	inländische gute	russische u. Donau leichte	russische u. Donau schwere
Januar	180—188	189—200	170—174	175—180
Februar	184—188	189—200	180—183	184—188
März	185—190	191—202	178—183	184—190
April	186—191	192—202	181—185	186—191
Mai	197—201	202—210	196—199	200—210
Juni	197—202	203—210	—	—
Juli	191—196	197—204	175—178	—
August	—	195—202	168—172	173—178
September	183—200		168—174	175—180
Oktober	185—204		167—171	172—178
November	182—200		162—166	167—176
Dezember	178—198		155—160	161—168
31. Dezember	164—183		158—161	162—167

Deutschlands Einfuhr an Futtergerste betrug in dz:

1910	1911	1912
28 263 197	34 779 796	27 569 246

Hafer.

Hafer.

Erstes Quartal.

Der Beginn des Jahres fand im Hafergeschäft eine sehr feste Situation vor. Die Ernte von 1911 war mit 7,7 Mill. t sehr klein gewesen, hatte aber vorzügliche Qualitäten gebracht, für die das Ausland andauernd Käufer war. Besonders starke Ausfälle hatten im Erntejahre 1911/12 gerade Berlins Abzugsgegenden, Brandenburg sowie die Provinz und das Königreich Sachsen, gehabt, und dementsprechend war es eine nicht kleine Aufgabe für die Händler, den laufenden Bedarf in scharfer Konkurrenz mit der Ausfuhr regelmäßig zu befriedigen. Recht leistungsfähig war, wie fast immer, die Provinz Schlesien, in mäßigerem Umfange auch Pommern, während merklich größere Ueberschüsse als sonst Ost- und Westpreußen hatten. Von Rußland war zwar ganz im Beginn des Jahres zu kaufen gewesen, sehr bald aber versiegten seine Offerten, und eine lange Periode der Rückregulierungen früherer Abschlüsse begann. Die russische Haferernte von 1911 war mit 761 Mill. Pud gegen 927 bzw. 1015 Mill. Pud in den beiden Jahren zuvor sehr klein, seine Notstandsdistrikte hatten viel der Ueberschüsse der Exportgouvernements aufgesogen, und so wurden teilweise in Rußland

selbst paritätisch höhere Preise gezahlt als am Weltmarkt. Auch rentierte das russische Material oft besser nach Westeuropa, worin die Zurückkäufe der Russen gleichfalls zum Teil ihre Ursache hatten.

Seit den letzten Monaten des Vorjahres war sehr viel in Laplata-Hafer der zum Jahreswechsel 1911/12 fälligen Ernte abgeschlossen worden. Die Preise waren im Vergleich zu unseren Inlandssorten, von denen Mittelqualität schon beim Jahresbeginn 200 Mk. kostete, verhältnismäßig billig; war doch viel 46 bis 47 kg Laplata-Hafer zum Preise von 115 bis 120 Mk. unverzollt frei Häfen gehandelt und für 50 kg Ware 5 bis 6 Mk. mehr bezahlt worden. Das Geschäft hierin wurde bei Beginn des Jahres stiller, und es erfolgten sogar Zurückverkäufe vorher gemachter Abschlüsse, als das Regenwetter in Argentinien für die Qualität fürchten ließ. Die Forderungen Argentiniens zogen im Februar bis 127 für das leichtere, bis 134 Mk. für das schwerere Material an und hielten sich dann ungefähr so bis Mitte März, um im April weiter auf 137 Mk. für 46 bis 47 kg, auf 139 Mk. für 50 kg Hafer zu steigen. Zu diesen Preisen fehlte es hier an größerem Kaufinteresse, und von neuen Abschlüssen in südamerikanischer Ware wurde es fortan still.

Zweites Quartal.

Gleichzeitig hatten sich auch die Preise für inländischen Hafer weiter gesteigert. Die Loconotizen des Frühmarktes, die die Verkaufspreise darstellen, lauteten:

	feine	mittlere	geringere Qualität
am 2. Januar . . .	201—205	196—200	192—195 M.
„ 1. Februar . .	212—216	208—211	204—207 „
„ 1. März . . .	210—215	204—209	200—203 „
„ 1. April . . .	208—213	204—207	199—203 „
„ 1. Mai	214—218	210—213	207—209 „
„ 1. Juni	211—216	206—210	202—205 „
„ 1. Juli	209—215	204—208	200—203 „
„ 1. August . . .	208—214	203—207	199—202 „

Anfang September wurde alter Hafer in einer einzigen Notiz mit 219 bis 223 Mk. notiert. Man sieht in diesen Notierungen während der alten Saison durchweg eine verhältnismäßig geringe Preisspannung für die einzelnen Qualitäten, die sich daraus erklärt, daß im Jahre 1911 fast durchweg gutes, hellfarbiges Material gewonnen war, und daß sich geringerer Hafer knapper stellte als feiner. Als die Frühjahrszufuhren in großem Umfange im März und April eintrafen, schwächte der Markt wohl ab, aber das Gros der Ware war disponiert, und es war nur die Schwierigkeit, hier Lagerraum für den Hafer zu erlangen, welche billigeres Angebot aus den ankommenden Kähnen veranlaßte. Sonst bestand ziemlich gleichmäßig Klage über das geringe inländische Angebot, das, wie schon erwähnt, durch die Ausfuhr abgelenkt wurde, und über

die hohen Forderungen, die beim Konsum kaum wieder einzuholen waren. Tatsächlich lag der Nutzen für die Kaufleute allermeist nur darin, daß sie in der Hoffnung auf weiteres Steigen der Preise regelmäßig einkauften, und daß sie zu den allmählich anziehenden Notierungen wieder mit mäßigem Vorteil verkaufen konnten. Der Konsum schränkte naturgemäß seinen Haferverbrauch infolge der Teuerung so viel als möglich ein und kaufte fortdauernd sehr vorsichtig. Je weiter das alte Erntejahr fortschritt, desto knapper wurde der heimische Hafer, von dem trotz der kleinen Ernte über 5 Mill. dz im Jahre 1911/12 ins Ausland gegangen waren, und die neue Saison fand das Land von deutschem Hafer völlig entblößt.

Für den Lieferungshandel waren inzwischen neben den Verhältnissen des Inlandes auch die Geschäftslage in Auslandsware maßgebend gewesen. Daß Rußland seine früheren Verkäufe zurückkaufte, ist schon oben gesagt. Aber bald stellten sich die argentinischen Qualitäten, welche durch Nässe vielfach gelitten hatten, zum Teil als so ungünstig heraus, daß argentinische Exporteure ebenfalls große Mengen zurückregulierten. Die Arbitrageure, die hier auf ihre fremden Erwerbungen vielfach Lieferung abgegeben hatten, sahen sich daher zur Rückdeckung gezwungen, und da somit für die Abwicklung zum Teil das teure inländische Material als Mischungsware in Betracht kam, so zeigte Mai- und Juli-Sicht im April und Mai Preise bis zu 203,50 Mk. Im Juni und Juli erfolgte ein Rückschlag. Teils wirkten hierbei gute Erntehoffnungen und der um ca. 25 Mk. niedrigere Preis der Herbstlieferung mit, teils gab Anlaß der Umstand, daß unter den inzwischen erfolgten Laplata-Ankünften sich auch guter, andienungsfähiger Hafer befand, gegen den Lieferung abgegeben wurde. Die Aussicht, daß ein Teil des Laplata-Hafers, der in unserer Gegend vom Konsum wenig gekauft wird, kontraktlich sein würde, veranlaßte, ebenso wie die Ernteaussichten, vielfach Begleichungen.

Die Julilieferung wurde durch Andienung gemischten Laplata-Hafers abgewickelt, der für russische Rechnung aufgenommen und zu kleinem Teil nach der Küste gesandt wurde. Einige Partien davon waren nach England verkauft, der größere Prozentsatz ging hier zu Boden. Die nicht unerheblichen Bestände, die sich von argentinischem Hafer im Inlande angesammelt hatten, wurden von Großbritannien gut bezahlt und flossen dahin wieder ab. Von russischem Material war bei Beginn der neuen Kampagne wenig Vorrat vorhanden; und so traf die neue Ernte fast nirgends größere Vorräte mehr an. In Berlin hatten die Haferbestände betragen:

Anfang Januar . . .	10 631 t	Anfang Mai	13 293 t
„ Februar . .	6 819 t	„ Juni . .	12 702 t
„ März	4 826 t	„ Juli	12 193 t
„ April . . .	163 71 t	„ August . . .	6 924 t

Drittes Quartal.

Der August brachte infolge seiner regnerischen Witterung eine arge Verzögerung der Ernte und der neuen Zufuhren. Was noch an altem inländischen Hafer aufzutreiben war, erzielte Preise, die selbst den ungewöhnlich hohen Stand während der ganzen vorhergegangenen Saison noch übertrafen. Der Laplata-Hafer, ob gemischt oder ungemischt, war jetzt gleichfalls ein hochwillkommenes Material und wurde teuer bezahlt. Die demnächstigen ersten Zufuhren von neuem Hafer zeigten infolge der nassen Witterung überwiegend ungünstige Qualität, und es erwies sich schnell, daß wir im neuen Erntejahre mit wesentlich schlechteren Qualitäten zu rechnen haben würden als in der vorhergegangenen Kampagne. Der Bedarf sah sich indessen so geringen Warenmengen gegenüber, daß er sich über die Enttäuschung bald hinwegsetzen und kaufen mußte. Ebenso wie bei uns war aber auch in West- und Nordeuropa das Erntewetter äußerst ungünstig. Gleichzeitig hielt Rußland mit seinen Angeboten zurück, und so wandte sich das Ausland mit seinem Kaufbedarf wieder nach Deutschland, wo es immerhin am schnellsten Ware bekommen konnte. Da die Qualitäten auch in den fremden Ländern ungünstig geworden waren, so begnügte man sich dort mit dem diesmaligen deutschen Material in seinen besseren Partien, und es entwickelte sich bei uns ein sehr bedeutendes Ausfuhrgeschäft nach West- und Nordeuropa und auch ein lebhafterer Abzug nach dem Rhein. Der Umfang dieses Versandes hing weniger von der zeitweise außerordentlichen Kauflust ab, als von dem Maß des zu erhaltenden Schiffsraumes. Letzterer wurde zeitweise recht knapp, und es mußten hohe Frachten bezahlt werden. Dieser Haferexport hielt während des ganzen Jahres in ziemlichem Umfange an und war Anlaß, daß der Einkauf für unsere Händler dauernd schwierig blieb. Die feineren Sorten, die vergleichsweise knapp wurden, wurden zur Aufmischung der durchschnittlichen Ware für die Ausfuhr gesucht, wogegen das geringe Material, welches das Gros der Ernte bildete, vom Bedarf immer nur zögernd aufgenommen wurde. Dabei blieben die Forderungen der Provinz außer Verhältnis zu den hier zu erzielenden Preisen.

Im Lieferungshandel war es seit Beginn des neuen Erntejahres ziemlich ruhig geworden. Angeblich hatte Rußland eine große Ernte in Hafer, kam aber zuerst fast gar nicht, später auch nur spärlich mit Offerten heraus. Das argentinische Material hatte sich geräumt, und so wurde es nicht leicht, die Lieferungsverbindlichkeiten in den einzelnen Schlußmonaten der Sichten zu erfüllen. So bekamen wir im September und Oktober verhältnismäßig hohe Lieferungspreise für den laufenden Monat, zumal die neue inländische Ernte nur spärlich kontraktliches Material gebracht hatte, das teuer bezahlt werden mußte. Im Oktober war es auch der Ausbruch des Balkankrieges, der hier

dem Lieferungshandel eine kräftige Anregung gab und zeitweise die Preise sprunghaft steigerte. Die Bewegung hielt allerdings nicht lange an; aber wiederholt zeigte sich im letzten Teile des Jahres Kauflust, die man auf Befürchtungen wegen Verwicklungen der Großmächte in die Unruhen glaubte zurückführen zu dürfen.

Infolge der gestiegenen Preise kam besonders im Oktober ViertesQuartal.
ein größeres Geschäft in nordamerikanischem Clipped-Hafer zustande. In diesem hatte Nordamerika eine sehr große Ernte erzielt und war um jene Zeit ziemlich verkaufslustig. Es dauerte jedoch nicht lange, so zogen sich jene Offerten wieder etwas mehr zurück und es wurde undurchsichtig, ob die Vereinigten Staaten trotz ihrer enormen Hafererträge wirklich größere Ueberschüsse für Europa zur Verfügung haben würden.

Auch bezüglich Rußlands sah man nicht klar. Ab und zu mehrte sich wohl das nordrussische Angebot und fand in Westdeutschland und bei uns Aufnahme, aber im allgemeinen war doch die Verkaufslust in keiner Weise der vermeintlich großen russischen Ernte entsprechend.

Bei uns hatte man bis in den November hinein mit verhältnismäßig schwachem Angebot des Inlandes zu kämpfen, und die zeitweise ansehnlichen Käufe der Proviantämter verstärkten die Ablenkung des Angebots nach hier. Erst von Mitte November ab begann die inländische Zufuhr sich kräftig zu mehren. Zu größerem Teil bestanden die Offerten aber aus geringer, verregneter und vielfach mit Geruch behafteter Ware, für die der Verkauf außerordentlich schwierig wurde. Dasselbe war auch anderweitig der Fall, und so wurden allmählich größere Mengen nach hier konsigniert, und da ihr Verkauf ohne stärkere Preiskonzessionen vielfach nicht möglich war, so mehrten sich hier die Bestände. Diese Schwierigkeit des Loco- und Abladungsgeschäfts dauerte den ganzn Dezember durch und ging in das neue Jahr hinein. Die Bestände Berlins, die sich während der neuen Saison auf sehr niedriger Stufe gehalten hatten, begannen daher zum Schluß des Jahres sich kräftig zu vermehren. Es lagerten in Berlin:

Anfang August . . .	6924 t	Anfang November . .	3882 t
„ September . .	4638 t	„ Dezember . .	3429 t
„ Oktober . . .	3689 t	Ende „ . .	8560 t

Nicht ohne Einfluß blieben im letzten Teil des Jahres die guten Nachrichten über die argentinische Haferernte, die zu verhältnismäßig niedrigen Preisen größere Offerten allerdings erst in der zweiten Hälfte des November brachte, nachdem drüben die neue Ernte quantitativ als gesichert betrachtet war; sie mehrten sich erheblich, als man später nach der frühzeitig begonnenen und bei günstiger Witterung vorgeschrittenen Ernte

gute Qualitäten glaubte gewährleisten zu können. Die ersten Proben neuen Materials, die diesseits eintrafen, erwiesen sich als recht befriedigend, besonders in den 50 kg schweren Sorten Weißhafer. Die Preise für argentinischen Hafer waren zum Schluß des Jahres für Januar/Februar-Abladung in 46—47 kg schwerem Hafer auf ca. 112 Mk., fur 50 kg Weißhafer auf 116 Mk. zurückgegangen.

Tab. 15. Berliner Lieferungspreise für Hafer (in M. pro t).

im	Mailieferung	Juli	September	Oktober	Dezember
Jan. .	192.—-196.75	193.—-196.50	—	—	—
Febr. .	191.75-196.75	190.75-196.25	—	—	—
März .	191.75-196.25	191.25-196.50	171.75-173.50	—	—
April .	197.25-202.—	197.50-203.—	172.50-179.25	—	—
Mai .	199.—-203.50	194.25-203.50	170.75-179.25	169.75-177.25	—
Juni .	—	187.—-194.—	166.50-169.75	166.—-169.25	165.—-169.25
Juli .	169.—-173.75	182.—-194.50	163.25-170.—	162.75-169.50	162.75-169,—
Aug. .	170.75-178.25	—	167.75-176.25	167.75-176.50	167.75-176.75
Sept. .	175.25-181.—	—	174.75-188.—	172.75-180.25	171.50-179.75
Okt. .	177.75-186.25	—	—	180.75-191.25	175.75-186.25
Nov. .	174.50-179.50	—	—	—	176.50-182.75
Dez. .	170.25-175.—	—	—	—	170.25-177.—

Die Locopreise hatten wir weiter oben bis zum Beginn des August mitgeteilt. Im neuen Erntejahre stellten sich die Loconotierungen in Berlin für inländische Ware in Mark pro 1000 kg:

	feine	mittlere	geringe Qualität
Anfang August . . .	208—214	203—207	199—202
„ September . .	198—209	184—197	177—183
„ Oktober . . .	195—201	184—194	177—183
„ November . .	198—210	186—197	—
„ Dezember . . .	193—206	180—192	—
Ende „ . . .	188—204	171—187	—

Seit der letzten Oktoberwoche wurde die Notiz für geringe Qualität eingestellt. Bei der diesjährigen Ernte war geringer Hafer vielfach nicht marktgemäße, mit Geruch behaftete Ware, für die die bezahlten Preise bis zu ca. 155 Mk. herabgingen.

Ein Bild von den in der Saison 1911/12 zur Verfügung gewesenen Hafermengen Deutschlands erhält man aus folgenden Vergleichen. Es hatte in den vom 1. Aug. bis 31. Juli laufenden Erntejahren betragen:

	1909/10	1910/11	1911/12
die Haferernte	9 125 816	7 900 376	7 704 101 t
die Einfuhr	525 772	808 738	644 317 t
zusammen	9 651 588	8 709 114	8 348 418 t
ab Ausfuhr	570 360	439 236	441 998 t
stand zur Verfügung	9 081 228	8 269 878	7 906 420 t

Hiernach waren rund 360 000 t weniger Hafer für den Inlandsverbrauch zur Hand gewesen. Ohnehin war die Strenge der Situation gleich von vornherein durch den Mangel an Vorräten bei Beginn der Saison 1911/12 gegeben, und sie wird

charakterisiert durch den Umstand, daß die Erschöpfung der Vorräte bei Schluß der Saison noch intensiver war, als bei ihrem Beginn.

Die Situation für das neue Erntejahr 1912/13 stellte sich für die fünf Monate vom 1. Aug. bis 31. Dez. wie folgt dar:

	1910	1911	1912
die Haferernte	7 900 376	7 704 101	8 520 183 t
die Einfuhr	311 008	262 695	422 665 t
zusammen	8 211 384	7 966 796	8 942 848 t
ab Ausfuhr	182 153	183 633	236 905 t
blieben im Lande	8 029 231	7 783 163	8 705 943 t

Mais.

Mais.

Erstes Quartal.

Aehnlich wie auf dem Weizenmarkte hat beim Mais der jährlich wachsende Einfluß der argentinischen Produktion die Bedeutung Nordamerikas und Osteuropas an zweite Stelle gerückt. Das verflossene Jahr bietet ein besonderes Beispiel dafür, weil der argentinischen Mißernte von 1911 ein Rekordertrag im Jahre 1912 folgte, was von einschneidender Bedeutung für die Preisbildung auf dem Maismarkte war. In der ganzen Saison 1911/12, die vom 1. Mai bis 30. April gerechnet wird, hatte Argentinien nur 2500 t Mais exportiert, teilweise sogar zu einem Importe von Mais seine Zuflucht nehmen müssen. Das Fehlen eines so bedeutenden Exportgebietes hatte zur Folge, daß das Jahr 1912 mit einem ungewöhnlich hohen Preisniveau einsetzte. Amerikanischer Mixed-Mais und runder Mais notierten Anfang Januar ca. 180 Mk. in Berlin, wobei allerdings mitsprach, daß die anhaltende Schiffahrtsstörung und der infolge der Trockenheit gesteigerte Konsum von Mais zu Futter- und Brennzwecken eine Ansammlung von Lägern bisher nicht ermöglicht hatte. Das Preisniveau konnte sich in der nächsten Zeit im vollen Umfang behaupten, als später die soeben erst wieder eröffnete Schiffahrt durch Frost unterbrochen wurde und auch die Angebote von Mixed-Mais aus Nordamerika eine sichtliche Abnahme erfuhren. Dieses Land hatte in der Saison 1911/12 auch keine gute Maisernte zu verzeichnen — sie blieb mit nur 2 531 000 000 Bushels gegenüber dem Durchschnitt der letzten Jahre nicht unerheblich zurück — und nur die unverhältnismäßig hohen Preise hatten eine Zeitlang die Amerikaner veranlaßt, sich am Exporte zu beteiligen. Dazu kam, daß die Qualität des amerikanischen Mais durch die während der Ernte herrschende feuchte Witterung besonders stark in Mitleidenschaft gezogen worden war, was unsere Importeure bei dem noch immer nicht ausgerotteten System der Zertifikate bald zu ihrem eigenen Schaden erfahren mußten. Der größte Teil der Ankünfte erwies sich als nicht einwandfrei, ging aber trotzdem zu vollen Preisen in den Konsum über, einmal, weil Amerika überhaupt

nicht mehr als Abgeber für Mais auftrat, und andererseits, weil auch die Zufuhren von Rundmais nicht genügten, um den noch immer starken Bedarf zu befriedigen. So hielten sich die Preise für Mixed- und Rundmais fast das erste Vierteljahr hindurch auf dem Niveau des Jahresbeginnes, um ca. 180 Mk.

Zweites Quartal.

Als die Aussichten für die neue Laplata-Ernte sich günstig zu gestalten begannen, mußten die Preise um Anfang April herum etwas nachgeben, als plötzlich die Dardanellensperre eintrat und alle diesbezüglichen Kalkulationen über den Haufen warf. Viele Tausende von Tonnen Donaumais lagen einen vollen Monat vor den Dardanellen, und unsere Importeure, die durch ihre Inlandskontrakte nicht ebenso geschützt waren wie ihre ausländischen Lieferanten, hatten einen nach Hunderttausenden zählenden Schaden. Eine Menge von Prozessen und Schiedsgerichten über Nichtlieferung usw. wurden notwendig, und die hieraus resultierenden Streitigkeiten sind auch heute noch nicht erledigt. Auf dem Maismarkt hatte das plötzliche Ausbleiben so bedeutender Zufuhren eine stark preissteigernde Wirkung. Waren, die bereits die Dardanellen passiert hatten, und ebenso die Inlandsläger wurden den Verkäufern aus den Händen gerissen und wir sehen am 1. Mai am Berliner Markt eine Preissteigerung von rund 10 Mk. auf ca. 190 Mk. für Rund- und sogar für defekten Mixed-Mais, letzteres weil, wie bereits erwähnt, Amerika nach dem ersten Drittel des Jahres überhaupt nicht mehr mit Exportangeboten hervortrat.

Allmählich begann sich aber wieder der Einfluß der argentinischen Ernte auf den Weltmarkt geltend zu machen und es bildeten sich stark abgestufte Deports heraus, die auch am Berliner Markte in einer allmählichen Herabsetzung der Locopreise zum Ausdruck kamen. Hatte Anfang Mai, wie oben erwähnt, Mais ca. 190 Mk. notiert, so stand er am 15. Mai ca. 185 Mk., am 1. Juni ca. 180 Mk., am 15. Juni schon ca. 165 Mk., am 1. Juli 157 Mk. und langte am 15. Juli auf dem Niveau von 150 Mk. an, das er, von vorübergehenden Schwankungen abgesehen, bis zum Ende des Jahres beibehalten hat. Die argentinische Ernte war im Gegensatz zum Vorjahr unter glänzenden Bedingungen herangereift und in guter Beschaffenheit geerntet worden, so daß quantitativ und qualitativ ein Rekordertrag zu verzeichnen war. Nunmehr setzte, in erster Reihe veranlaßt durch die großen Deports und dann infolge des Zuströmens der Zufuhren aus dem Innern, eine derartig intensive Verladungstätigkeit von Argentinien ein, daß der vorhandene Frachtraum den Anforderungen nicht genügte, und nicht zuletzt hierauf das enorme Anziehen der Frachtraten zurückzuführen ist, das wir in der zweiten Hälfte des Berichtsjahres zu verzeichnen haben. In den acht Monaten, die seit dem Beginn der Saison, dem 1. Mai, verflossen sind, hat sich der durchschnitt-

liche Wochenexport Argentiniens von Mais auf rund 150 000 t halten können, was das Gesamtquantum der Verladungen auf rund 5 Mill. t gebracht hat. Ebenso auffallend wie dies gewaltige Quantum war die Leichtigkeit, mit welcher der Weltmarkt die ihm angebotenen Maismengen bewältigt hat. Bis zum Ende des Jahres war von einem Drucke des Angebotes nichts zu spüren, und wenn auch die anhaltend großen Abladungen eine Preisbesserung nicht aufkommen ließen, so hielt sich doch das Niveau auf den Inlandsmärkten infolge des lebhaften Absatzes stets in voller reichlicher Bezugsparität zum Weltmarktspreise.

Drittes und viertes Quartal.

Allerdings war Laplata fast das einzige Land, das in der zweiten Hälfte 1912 für den Weltmarkt in Betracht kam. In Amerika hatten selbst die glänzenden Aussichten der neuen Ernte nicht wie sonst in jedem Jahre, zurückgehaltenes Material aus alter Ernte hervorgebracht, und die Donauländer hatten einerseits eine wenig befriedigende Ernte; andererseits hielt der bald ausbrechende Balkankrieg die Ware im Lande, verhinderte sogar den sonst sehr ausgedehnten Bahnbezug von serbischem und bulgarischem Mais nach Oesterreich-Ungarn, so daß auch dieses Land trotz des höheren Importzolles (4 Kr. pro 100 kg statt 2,80 Kr.) zur Einfuhr von Laplata-Mais in größerem Maßstabe über die Elbe und die Oder schreiten mußte. Die neue amerikanische Ernte hatte sich, ebenso wie die Laplata-Ernte, im Jahre 1912 unter den günstigsten Bedingungen vollzogen, so daß die Amerikaner bald mit starken Angeboten auf dem Markt erschienen und bedeutende Quantitäten zu Preisen, die sich um 110 Mk. unverzollt cif Hamburg bewegten, nicht nur zur Verladung per Januar/März, sondern teilweise auch schon per Juli/September vorverkauften. Etwa am Schluß des alten Jahres trafen die ersten Abladungen von drüben ein; sie fielen qualitativ gut aus, allerdings mit Ausnahmen. Auch für Laplata-Mais neuer Ernte hat sich schon ziemliches Geschäft entwickeln können, und zwar zu Preisen, die sich ebenfalls um 110 Mk. cif Hamburg bewegen. Zuletzt sind diese Angebote verschwunden, da Regenmangel die anfänglich überschwänglich beurteilten Aussichten in Argentinien gefährdet.

Andere Provenienzen als die vorgenannten haben im Jahre 1912 am Berliner Markt keine nennenswerte Rolle gespielt. Rußlands Qualitäten ließen meist sehr zu wünschen übrig, auch von der Türkei usw. war der Bezug wenig bedeutend. Nur der weiße Natalmais hat infolge seiner vorzüglichen Beschaffenheit, und weil er den fehlenden amerikanischen Mais ersetzen mußte, ein verhältnismäßig recht hohes Preisniveau behaupten können. Ueber das von Südafrika zu erwartende Quantum hat sich der Handel getäuscht, denn bald nach Einsetzen der Exporttätigkeit machte sich Begehr zur Rückregulierung seitens der Afrikaner geltend. Die Ware wurde speziell in Berlin so knapp, daß der

Preis, trotzdem er mit 180 Mk. um volle 30 Mk. über dem Niveau des Laplata-Mais stand, noch um weitere 10 Mk. anziehen und sich dieser Preis bis zum Jahresschluß behaupten konnte.

Die am Berliner Markt von den Konsumenten bezahlten Locopreise waren in Mark für 1000 kg:

Tab. 14. Berliner Locopreise für Mais (in M. pro t).

Anfang	amerik. Mixed 1911	1912	runder 1911	1912
Januar	138—141	181—185	135—138	178—182
Februar	138—142	185—188	137—141	184—188
März	136—141	181—184	140—142	180—184
April	128—139	179—183	138—142	180—186
Mai	127—152	190—193	134—149	190—193
Juni	129—154	185—188	136—154	181—186
Juli	140—164	178—183	136—160	158—162
August	146—164	—	142—161	150—154
September	151—170	—	151—171	149—156
Oktober	163—180	—	158—180	149—153
November	178—181	—	176—180	154—158
Dezember	180—184	—	177—182	149—152
31. Dezember	181—185	—	178—182	147—150

Der hiesige Lieferungshandel für Mais gewann auch im verflossenen Jahre wenig Bedeutung. Die Notierungen, die zum Teil nur nominelle waren, stellten sich per 1000 kg in Mark:

Tab. 15. Berliner Lieferungspreise für Mais (in M. pro t).

	Mailieferung	Juli	September	Oktober	Dezember
Jan.	165.—-172.—	159.75-164.—	—	—	—
Febr.	165.75-172.50	155.75-162.—	—	—	—
März	165.50-169.75	155.25-158.50	—	—	—
April	170.—-179.—	159.25-164.75	—	—	—
Mai	173.50-179.—	153 —-164.50	—	—	—
Juni	—	146.—-154.50	145.—-150.—	—	—
Juli	—	141.—-149.75	144.—-147.—	143.—-147.—	143.50-147.50
Aug.	149.—-149.50	—	143.50-148.—	143.50-148.—	143.50-148.—
Sept.	148.—-150.75	—	146.—-149 —	146.—-149.—	146.50-149.—
Okt.	149.—-155.—	—	—	147.50-153.25	147.50-152.—
Nov.	143.75-152.25	—	—	—	143 50-151.25
Dez.	142.50-144.25	—	—	—	142.50-144.50

2. Hülsenfrüchte.

Allgemeines. Infolge der allgemeinen Teuerung des vorigen Jahres, die sich, verursacht durch die anormale Trockenheit, besonders bei den Kartoffeln und dem Gemüse bemerkbar machte, wurden Hülsenfrüchte im Vertrauen auf einen zu erwartenden großen Konsum sehr stark vorgekauft. Die Preise für die drei Hülsenfruchtsorten schnellten zu einer schwindelnden Höhe empor. Der Rückschlag blieb jedoch nicht aus, da einerseits der erwartete Konsum sich nicht einstellte, andererseits die guten Ernteaussichten die Inhaber der Läger veranlaßten, sich dieser zeitig zu entledigen.

Erbsen. So mußten kleine Kocherbsen, die einen Preisstand bis 28 Mk. erklommen hatten, bis auf 23 Mk. per 100 kg zurückgehen. Be-

sonders Westpreußen und Posen schienen unerschöpflich, doch auch Polen und Nordrußland waren zeitweise mit dringenden Offerten am Markte. — Die neue Ernte in Deutschland hat sich derart verspätet, daß bis zum Schluß des Berichtsjahres wenig Offerten vorlagen. Nur Rußland war mit ziemlich starkem Angebot am Markte. Die Preise für neue kleine Kocherbsen stellten sich auf 23—24 Mk. für gute und 21—22 Mk. für Mittelqualitäten.

Einen noch stärkeren Preissturz erlitten Viktoria-Erbsen, nämlich von 38 Mk. per 100 kg auf 28 Mk. In weit stärkerem Maße hatten sich Händler wie Detaillisten mit Viktoria-Erbsen versorgt, so daß einem sehr bedeutenden Angebot gar keine Nachfrage und Aufnahmefähigkeit gegenüberstanden. Die vorjährige Inlandsernte in Viktoria-Erbsen war in qualitativer wie quantitativer Beziehung eine Rekordernte, und es wurden große Mengen in die diesjährige Kampagne hinübergenommen. Diese Lager aus alter Ernte konnten sich zum Herbst noch recht schnell zu etwas anziehenden Preisen räumen, da erst bei Jahresschluß das Inland mit Offerten aus neuer Ernte herauskam. Nur Thüringen war schon seit Ende September mit Angeboten neuer Viktoria-Erbsen im Markt, doch ist die Frucht dieser Ernte nur recht klein geraten, so daß der vorjährigen guten Qualität der Vorzug gegeben wurde. Nordrußland brachte nur geringe Qualitäten, vereinzelte feine Sorten wurden bis 30 Mk. per 100 kg, neue Thüringer Erbsen wurden bis 33 Mk. bezahlt. — Die kriegerischen Ereignisse auf dem Balkan veranlaßten den Handel, sich etwas mehr zu versorgen, so daß durch vermehrte Kaufkraft Viktoria-Erbsen etwas im Preise anziehen konnten. Erneutes starkes Angebot zum Schluß des Jahres von Posen, Thüringen und Rußland her führten aber einen weiteren Preisabschlag bis zu 3 Mk. pro 100 kg herbei. Der Osten Deutschlands scheint auch in diesem Jahre eine große Ernte gehabt zu haben, doch bleibt die Qualität wohl etwas hinter der des Vorjahres zurück.

Kleine grüne Erbsen wurden bei Beginn des Jahres bis 38 Mk. per 100 kg bezahlt. In dieser Sorte versagte der Konsum vollständig, so daß trotz kleiner Ernte auch das Wenige teilweise nicht untergebracht werden konnte; bei Beginn der neuen Ernte kosteten grüne Erbsen 26—28 Mk. Diesen Preisstand konnten aber grüne Erbsen nicht lange behaupten. Das Angebot wurde von allen Seiten sehr dringend, so daß die Besitzer der Ware mit ihren Preisforderungen bis auf 24 Mk. heruntergehen mußten. Rußland und Polen brachten uns recht früh aus dieser Ernte gute Qualitäten. Das Inland hat anscheinend quantitativ eine große, qualitativ eine recht geringe Ernte aufzuweisen.

Bohnen.

Mehr denn je wurde von den hiesigen Firmen über die mangelhafte, unkontraktliche Lieferung von Bohnen seitens gali-

zischer Händler Klage geführt. Die Ware kommt in der Regel so hoch vinkuliert an, daß der kleine Restbetrag, der auf der Ware verbleibt, bei weitem nicht die Unkosten und den vom Schiedsgericht erkannten Minderwert deckt. Andererseits ist man bei steigender Konjunktur oftmals gezwungen, diese mindere Ware zu übernehmen, um eingegangene Lieferungsverpflichtungen zu erfüllen. Abwehrmaßregeln gegen schlechte Ablader wären erwünscht. Die Bohnenpreise schwankten zu Beginn des Jahres für Kurzbohnen von 30—32 Mk., für Langbohnen von 35—37 Mk. und für Rundbohnen von 35—38 Mk. Die schlechten Qualitäten der vorjährigen Ernte einerseits, die guten Aussichten für die neue Ernte andererseits veranlaßten die Händler, ihren Bedarf in allen Sorten Bohnen in überaus vorsichtiger Weise zu decken. Die Folge war auch ein stetes Abbröckeln der Preise bis auf 26 Mk. für Kurzbohnen, 31 Mk. für Langbohnen, 31 Mk. für Rundbohnen. Während die hauptsächlichsten Bezüge in Kurz- und Langbohnen der alten Ernte aus Galizien, in Rundbohnen aus Rußland und Galizien und nur wenige kleine Posten Kurzbohnen aus Ungarn und Mähren stattfanden, versorgte uns seit Beginn der neuen Ernte vornehmlich Ungarn mit guten Qualitäten in Kurz- und Mittelbohnen. Galizien hat unter der nassen Witterung derart zu leiden gehabt, daß erst zum Schluß des Berichtsjahres Offerten herauskamen. Die Qualitäten sind, wie im Vorjahre, recht schlecht. Dagegen hat Nordrußland anscheinend eine gute Bohnenernte zu verzeichnen und war infolge des Ausfalles von Galizien in Langbohnen und Rundbohnen mit teilweise guter Qualität am Markte. Bei Beginn der Ernte versuchten Rumänien und Serbien, von welchen beiden Ländern gute Berichte vorlagen, nach hier Kurz- und Mittelbohnen zu exportieren. Die Offerten wurden jedoch sofort infolge der drohenden Balkanwirren zurückgezogen und von Serbien die getätigten Verkäufe bei Ausbruch des Krieges annulliert. Selbstverständlich blieb diese Maßregel wie überhaupt der Balkankrieg nicht ohne Einfluß auf die Preisgestaltung des Bohnenmarktes. Die Notierungen gingen von ihrem tiefsten Standpunkte bis auf 31,50 Mk. für Kurz- und Mittelbohnen, 39 Mk. für Langbohnen und 35 Mk. für Rundbohnen, konnten jedoch diese höchsten Preise nicht voll behaupten.

Linsen.

Die Linsenpreise konnten ihren hohen Preisstand, der am Schluß des Vorjahres zu verzeichnen war, nicht lange aufrecht erhalten. Im Laufe des Jahres gingen

3/0	Linsen	von	35,—	bis	30,—	M.
4/0	„	„	39,—	„	32,—	„
5/0	„	„	44,—	„	35,—	„
6/0	„	„	48,—	„	38,—	„
7/0	„	„	52,—	„	42,—	„

zurück. Die neue Ernte scheint recht groß gewesen zu sein, setzte zu den vorstehend niedrig notierten Preisen ein, mußte sich jedoch infolge sehr dringenden Angebotes einen weiteren Preisabschlag gefallen lassen. Der tiefste Wertstand war für:

3/0	Linsen	25,— M.
4/0	„	27,— „
5/0	„	29,— „
6/0	„	31,— „
7/0	„	34,— „

Es kommen nur nordrussische Linsen für uns in Betracht, da südrussische meistens mit Käfern behaftet sind und mährische um 20 Mk. per 100 kg teurer als russische sind. Die Ernte war qualitativ wie quantitativ in Rußland gut. Trotzdem konnte sich das Preisniveau infolge der allgemeinen Preissteigerung der Lebensmittel etwas heben. Am Schluß des Berichtsjahres wurden 3/0 Linsen zu 25 Mk., 4/0 zu 28 Mk., 5/0 zu 30 Mk., 6/0 zu 34 Mk. und 7/0 zu 38 Mk. umgesetzt.

3. Zwiebeln.

Zu Beginn des Berichtsjahres gab es noch große Mengen inländischer und ungarischer Zwiebeln, die bis zum Eintreffen der ägyptischen Zwiebeln in Berlin, Ende März, bei nach und nach fallenden Preisen geräumt wurden. Während sie im Januar noch einen Preis von 7,50 bis 8 Mk. hatten, kosteten sie im März nur noch 6 bis 6,50 Mk. In ägyptischen Zwiebeln war das Geschäft zufriedenstellend. Vorkäufe waren nur wenig getätigt worden, wohl mit Rücksicht auf die schlechten Erfahrungen der Vorjahre. Auch im Berichtsjahre brachten sie den hiesigen Händlern keinen Vorteil. Aegypten lieferte gut und genügend; nur einige Abladungen brachten minderwertige Ware. Die Preise setzten hier mit 9 Mk. pro Zentner ein und gingen allmählich nach Eintreffen größerer Zufuhren herunter auf 8 und 7,50 Mk.; einige Tage trat infolge Ueberfüllung des Marktes ein vorübergehender Sturz auf 6—6,50 Mk. ein, doch erholte sich der Preis bis zum Schluß der Saison (Juli) wieder nach und nach. Die letzten ägyptischen Zwiebeln wurden mit 10 und 11 Mk. pro Zentner bezahlt. — Die neue hiesige (inländische) Ernte brachte Zwiebeln in Massen, wie seit langen Jahren nicht, auf den Markt. Gegen Ende des Berichtsjahres waren fast ausschließlich inländische Zwiebeln auf dem hiesigen Markt, die mit 2 bis 2,50 Mark pro Zentner gehandelt wurden. Nur für groß-sortierte Ware wurden bessere Preise erzielt (3—4 Mk.). Ausländische Zwiebeln kamen um diese Zeit wenig nach Berlin, da sie nicht mitkonkurrieren konnten. Hin und wieder sah man etwas

holländische, auch ungarische Zwiebeln, die aber wenig begehrt waren. Russische Zwiebeln fehlten in diesem Jahre ganz, da ihr Import infolge der großen deutschen Ernte nicht lohnte. Im allgemeinen war das Geschäft schleppend und wenig nutzbringend.

4. Landwirtschaftliche Sämereien.

a) Frühjahrsgeschäft.

Frühjahrsgeschäft.

Die Preisentwicklung und der Umsatz im Winter und Frühjahr 1912 entsprachen im allgemeinen nicht den Erwartungen, welche man an die durch den anormalen Sommer und Herbst des Vorjahres geschaffene Situation geknüpft hatte. Die Preissteigerung fast aller Artikel hatte mit Jahresschluß 1911 ihr Ende erreicht, da die Käufer bereits in den Monaten November/Dezember anfingen, eine reservierte Haltung einzunehmen. Infolge des Ausbleibens der für Januar erwarteten Belebung des Geschäfts, die sich erst im Februar/März wieder einstellte, konnte eine ganze Reihe Artikel ihren Preisstand nicht behaupten. Die rückläufige Tendenz hielt für die meisten Sorten bis zum Schluß des Frühjahrsgeschäftes an, da bei der hohen Preislage die Lagerinhaber selbst Verlustverkäufe der Uebernahme in die nächste Saison vorzogen.

Rotklee.

Die Markttendenz in Kleesaaten pflegt durch Rotklee ihr Gepräge zu erhalten. Für diesen Artikel hatte der Herbst eine Klärung der Situation noch nicht gebracht, da das Gros der heimischen Ernte erst in den Monaten Dezember/Februar an den Markt kam. Es zeigte sich, daß in fast ganz Norddeutschland Saat geerntet worden war, selbst in solchen Provinzen, die Kleeschläge in anderen Jahren nur für Futterzwecke ausnutzen, eine Verwendung, welche durch die Dürre und die schwache Entwicklung der Pflanzen unlohnend geworden war. Obgleich die Unterbringung im Anfang nicht auf Schwierigkeiten stieß, vermochte der Markt auf die Dauer dem großen Angebot nicht standzuhalten, welches besonders die östlichen Provinzen herausbrachten. Unterstützt wurde diese Marktlage durch das Ausbleiben der erhofften amerikanischen Aufträge, da der dortige Bedarf außerordentlich eingeschränkt wurde. Die starke deutsche Ernte brachte auch die übliche Nebenerscheinung eines Saataustausches zwischen den Landwirten hervor, so daß viele sonstige Absatzgebiete gar keinen oder nur einen äußerst geringen Bedarf aufwiesen. Der Import wurde hierdurch unlohnend und um so überflüssiger, als Oesterreich-Ungarn und Rußland bedeutenden Inlandsbedarf hatten, und die dortigen Preise sich erst allmählich der hier herrschenden Konjunktur anpaßten.

Weißklee.

Weißklee hatte unter der Lustlosigkeit des Geschäfts ebenfalls zu leiden. Der Ernteertrag war aber nicht groß genug,

um einen starken Druck auf den Markt auszuüben; abgesehen von kleinen Schwankungen vermochte sich die hohe Preislage zu behaupten, indem der schwache Inlandsabsatz durch größere Exportaufträge ausgeglichen wurde, und die Saison schloß mit so gut wie vollständig geräumten Lägern.

Schwedenklee.

Recht bedeutend erwies sich die heimische Ernte von Schwedenklee. Wenn sie trotzdem einen Preisrückgang nicht zur Folge hatte, ist dies der guten Nachfrage zuzuschreiben, da besonders das Ausland die zum Teil selten schönen Qualitäten willig aufnahm. Die russische Ernte war bereits vorher — der Hauptmenge nach — untergebracht, während Kanada und auch die Vereinigten Staaten infolge ihrer ungünstigen Ernte niemals einen entscheidenden Einfluß auf den europäischen Markt gewinnen konnten.

Wundklee.

Die Preisbewegung für Wundklee paßte sich ganz derjenigen für Rotklee an, wurde allerdings weniger durch inländisches als durch russisches Angebot beeinflußt. Die Preise gingen bis zum Saisonschluß andauernd zurück, obgleich nennenswerte Bestände kaum verblieben sein dürften.

Gelbklee.

Im Gegensatz hierzu ist bei Gelbklee über guten Bedarf zu stetigen Preisen zu berichten. Die hohe im Herbst geschaffene Preislage behauptete sich, abgesehen von vorübergehenden geringen Rückgängen, welche mehr der allgemeinen Tendenz zuzuschreiben waren, und die Saison schloß mit fast vollständig geräumten Lägern.

Luzerne.

Eine große Enttäuschung brachte der Artikel Luzerne, da der Preisrückgang sich bis zur Beendigung der Saison fortsetzte. Anscheinend ist die Produktion so ausgedehnt worden, daß die Unterbringung einer europäischen Normalernte einen bedeutenden Export erfordert. Da ein Teil dieser Absatzgebiete versagte, konnten die Vorräte nicht geräumt werden.

Inkarnatklee.

Eine bessere Unterstützung durch den Export fand Inkarnatklee, wovon Amerika schon im Herbst 1911 recht bedeutende Quantitäten aufgenommen hatte. Die hohe Preislage für den Artikel konnte sich bis zum Erscheinen der neuen Ernte im Juli behaupten.

Schotenklee.

Von Schotenklee hatte die in Italien angebaute gehörnte Varietät eine Normalernte mit entsprechenden Preisen. Auch der deutsche Sumpfschotenklee hatte die Trockenheit des Sommers 1911 bedeutend besser überstanden, als ursprünglich angenommen wurde. Die im Herbst durch überstürzte Einkäufe geschaffenen abnorm hohen Preise mußten infolgedessen langsam weichen, nicht ohne daß der Bedarf eingeschränkt worden wäre.

Timothee.

Das letztere trifft auch für Timothee zu; hier stand der amerikanischen Mißernte ein selten großer europäischer Ertrag gegenüber, welcher zur Folge hatte, daß die hiesigen Preise rapide unter die amerikanischen Forderungen heruntergingen und

einen Import ebenso unnötig wie unrentabel machten. Die Qualität, besonders der schlesischen und der russischen Saat, stand zwar bezüglich der Reinheit im Durchschnitt gegenüber dem amerikanischen Produkt erheblich zurück, andererseits zeigte die sächsische Ware vor allem vorzügliches Aussehen, so daß recht bedeutende Mengen zum Export abgeschlossen wurden.

Raygräser. Für Raygräser konnten England und Frankreich ihre ursprünglichen Forderungen nicht aufrecht erhalten. Bei englischem Raygras kam infolge eines über das gewöhnliche Maß hinausgehenden Bedarfes die Situation zwar weniger scharf zum Ausdruck, desto stärker mußte italienisches Raygras weichen. Eine Nebenart des italienischen Raygrases, das einjährige, in Holland gebaute Westerwoldische Raygras, erfreute sich trotz hohen Preises außerordentlicher Nachfrage zum Zwecke des Ausbesserns lückiger Kleeschläge.

Knaulgras. Das Geschäft in Knaulgras wickelte sich bei erheblich geringerem Export als in früheren Jahren ruhig und ohne sonderliche Preisschwankungen ab.

Schafschwingel. Schafschwingel ging dauernd im Preise zurück, konnte auch nicht vollkommen geräumt werden, da die hohe Preislage in keinem Verhältnis mehr zu dem Anbauwert des Grases steht, und der Bedarf infolgedessen wesentlich abgenommen hat.

Wiesenschwingel, Fioringras, Rispen-Gräser. Noch stärker war der Rückschlag bei Wiesenschwingel, der den Lagerinhabern empfindliche Verluste brachte. Auch Fioringras mußte, allerdings erst gegen Ende der Saison, im Preise nachgeben, während Wiesenrispengras und gemeines Rispengras ihre feste Tendenz unverändert behaupteten und ausverkauft wurden.

Futterrübensamen. Der durch die Trockenheit verursachten heimischen Mißernte in Futterrübensamen stand ein gutes Resultat in Rußland gegenüber. Trotzdem überflüssiges Material brauchbarer Qualität nicht auf den Markt drückte, hatte die abwartende Haltung des Konsums zur Folge, daß die Höchstpreise sich nicht behaupten konnten. Einige Sorten, darunter auch die in Deutschland am meisten verbreitete Eckerndorfer Rübe, erlitten zum Schluß der Saison sogar sehr empfindliche Preisabschläge. Aehnlich verhielt es sich mit Futtermöhren. In Kohlrüben war die Preisgestaltung im Herbst gleichartigen Uebertreibungen nicht ausgesetzt worden, so daß dieser Artikel von unangenehmen Rückwirkungen befreit blieb.

Serradella. Eine unrichtige Beurteilung hatte Serradella im Herbst 1911 erfahren. Es zeigte sich im Laufe der Saison, daß den schlechten Ergebnissen verschiedener Anbaudistrikte enorme Erträge anderer Striche gegenüberstanden, deren dauerndes Angebot die Preise langsam aber sicher herunterdrückte. Der Rückgang wurde verschärft durch eine längere Absatzstockung und durch den Druck, welchen die alten Läger auf den Markt ausübten. Die

Saison schloß zu wesentlich niedrigeren Preisen als sie begonnen hatte, so daß der Artikel den meisten Beteiligten Verluste gebracht haben dürfte. Die alten Bestände konnten nicht völlig geräumt werden, wohingegen Saat aus der 1911er Ernte nur noch in schwachen Mengen vorhanden ist.

Lupinen.

In Hülsenfrüchten hatte je nach der Reifezeit der trockene Sommer die verschiedensten Resultate gezeitigt. Gelbe Lupinen blieben knapp. Die Nachfrage war aber zeitweise auch derartig gering, daß ein Rückgang der Preise hierdurch erzwungen wurde. Die Umsätze in dem Artikel waren so klein wie seit Jahren nicht, und beschränkten sich fast ausnahmslos auf Saatware, während die Verwendung als Futter durch die hohe Preislage so gut wie ausgeschaltet wurde. Blaue Lupinen wurden vielfach als Ersatz herangezogen und konnten trotz guten Ertrages in Rußland ihren Preisstand noch erhöhen. Erst mit dem Nachlassen des Bedarfes gegen Schluß der Saison und dem Ueberwiegen des Angebots trat auch hierfür ein Rückgang ein.

Wicken.

Von Wicken brachte Rußland so große Posten zum Export, daß der schlechte Ausfall der deutschen Ernte vollkommen ausgeglichen wurde und die am Jahresanfang geltenden Preise allmählich nachgeben mußten.

Peluschken.

Peluschken, die zwar in einigen Gegenden mißraten waren, kamen vor allem aus Polen in genügenden Mengen an den Markt, teilweise auch in selten schöner Qualität. Die durch Wicken beeinflußten hohen Eröffnungspreise konnten sich nicht behaupten.

Felderbsen.

Desgleichen wurden Felderbsen im Laufe der Saison erheblich billiger, da der Ernteertrag unterschätzt worden war.

b) Herbstgeschäft.

Herbstgeschäft.

Infolge der günstigen Witterung ergab der erste Futterschnitt der Wiesen einen äußerst zufriedenstellenden Ertrag. Auch die frühzeitig reifenden Klee- und Grassorten profitierten hiervon, soweit nicht die Felder durch die Dürre des Jahres 1911 für ein Normalergebnis zu sehr geschädigt waren. Die anhaltenden Regenfälle im August/September beeinträchtigten zwar die Grummeternte sehr nachteilig; die aus dem ersten Schnitt noch vorhandenen reichlichen Vorräte machten indessen die Verwendung von Zwischensaaten überflüssig. Der Umsatz war hierin ganz außerordentlich klein. In gleichem Maße litten unter der regnerischen Witterung die spätreifenden Kleearten und Futterkräuter. Ein großer Teil der Ernte wurde auf dem Felde vollkommen vernichtet.

Zwischensaaten.

Weiß- und Gelbklee.

Von Weißklee und Gelbklee waren im Herbst 1911 große Flächen umgeackert worden, welche infolge der Trockenheit zu schwachen Bestand zeigten. Die vorhandenen Schläge ergaben von beiden Artikeln gute Erträge, aber bei äußerst geringen

alten Lägern setzten die Preise von vornherein hoch ein und konnten seitdem weiter steigen. Für Weißklee ist die Ursache vornehmlich in einem großen Exportbedarf zu suchen.

Wundklee. Für Wundklee kommt Frankreich in diesem Jahre als Bezugsquelle infolge einer Mißernte nicht in Frage, und der deutsche Bedarf ist auf Rußland angewiesen, welches die Situation durch langsame aber anhaltende Erhöhung seiner Forderungen ausnutzt, obgleich die Ernte dort als mittelgut bezeichnet wird.

Schwedenklee. Bei dem später reifenden Schwedenklee sind die Einflüsse der Witterung an den Qualitäten schon deutlich erkennbar. Die deutsche Ernte ist zum größten Teil vernichtet worden, auch diejenige Rußlands bleibt weit hinter den ursprünglichen Erwartungen zurück. Da der Ertrag Kanadas Abfluß nach den Vereinigten Staaten fand, konnte das russische Angebot der Nachfrage nicht genügen, und der Artikel hat schließlich einen selten dagewesenen hohen Preisstand erreicht.

Luzerne. Eine Ausnahme von der allgemeinen Teuerung bildet Luzerne, wovon bereits aus der vorhergehenden Saison nicht unbedeutende Ueberstände verblieben waren. Infolge einer großen Ernte in Italien und guter Erträge in Ungarn und Turkestan bleibt das durch Regenwetter verursachte ungünstige Ergebnis Frankreichs ohne entscheidenden Einfluß.

Rotklee. An Rotklee hat Europa seit Jahren keine so ungünstige Ernte zu verzeichnen gehabt wie in diesem Herbst. Der Artikel hat unter den Nachwirkungen des trockenen Sommers 1911 so gelitten, daß bereits im Herbst 1911 in vielen Produktionsgegenden große Umpflügungen stattgefunden haben. Die Reifezeit fiel mit Ausnahme von Südeuropa vollständig in die Regenperiode, und so ist es zu erklären, daß in seltener Uebereinstimmung die meisten Produktionsgebiete vollkommen versagten. Ausreichende Mengen und in guter Beschaffenheit waren nur in Italien und Südfrankreich erhältlich, wo sich infolgedessen der deutsche Markt auch frühzeitig versorgte, ohne daß diese Mengen aber für den heimischen Bedarf ausreichend sein dürften. Hierzu kommt die Unbeliebtheit dieser für unser Klima wenig geeigneten Provenienzen. Der bewährte russische Klee ist fast nur in geringen Qualitäten erhältlich. Die Situation findet ihren Ausdruck in einer sehr hohen Preislage.

Kulturgräser. Was Kulturgräser betrifft, so kann bei Timothee, wie den sonstigen, vornehmlich aus Amerika bezogenen Sorten, wie Wiesenschwingel, Wiesenrispengras, Fioringras und Platthalmrispengras, über eine außerordentlich gute Ernte berichtet werden, verbunden mit einem fast ununterbrochenen Preisrückgang seit Saisonbeginn. Auch das in Deutschland in großem Maße angebaute Knaulgras ist in genügender Menge in allen Produktionsgebieten eingebracht worden, während der ausschließlich in Deutschland erzeugte Schafschwingel unter den Nachwirkungen der vorjährigen Dürre

ein kleines Ernteresultat zu verzeichnen hat. Von der ursprünglich guten Raygrasernte ist durch die ungünstige Erntewitterung ein bedeutendes Quantum auf dem Felde vernichtet worden. Die eingebrachten Mengen scheinen aber für den Bedarf ausreichend zu sein, so daß die Preise mäßig sind, während die Qualitäten der englischen sowohl als auch italienischen Raygräser in den Hauptproduktionsgebieten, Großbritannien und Irland, vieles zu wünschen übrig lassen. Ein besseres Aussehen hat das italienische Raygras aus Frankreich.

Rübensamen.

Für Futterrunkeln, Kohlrüben und Futtermöhren sind die Preise bei einem kaum als Normalernte zu bezeichnenden Durchschnittsertrage erheblich niedriger als im Vorjahre, was eine Vergrößerung des Bedarfes zur Folge haben dürfte.

Serradella, Hülsenfrüchte

Ganz besonders stark haben Serradella und Lupinen durch das Regenwetter gelitten. Auch die anderen für Futterzwecke angebauten Hülsenfrüchte, wie Wicken, Erbsen und Peluschken, sind in ihrem Ertrage mehr oder weniger beeinträchtigt worden. Die überwiegend feucht eingebrachten Partien verhinderten einen frühzeitigen Drusch, so daß der Umsatz im Verhältnis zu anderen Jahren weit zurückgeblieben ist, sich auch ein Ueberblick über das allgemeine Ergebniss am Jahresschluß kaum ermöglichen läßt.

Der infolge der Preisentwicklung wenig erfreuliche Abschluß der Frühjahrssaison 1912 ist bereits im Anfange dieses Berichtes erwähnt worden. Hinzuzufügen ist noch, daß die häufig recht eiligen Versendungen, welche in diesem Geschäftszweige mit dem Vorrücken der Saatzeit erforderlich werden, unter dem Wagenmangel sehr zu leiden hatten. Wie die Saison 1912/13 auslaufen wird, dürfte in erster Reihe von der Gestaltung der politischen Verhältnisse abhängen. Unter normalen Umständen

Tab. 16. Preise der landwirtschaftlichen Sämereien im Jahre 1912.
(In ℳ für 50 kg).

	Frühjahr 1912	Ende der Verbrauchszeit 1912	Neue Ernte Ende 1912
Europäischer Rotklee	77—84	65—75	84—110
Weißklee	115—145	110—135	105—155
Schwedenklee	70—90	70—85	94—115
Gelbklee	47—52	45—50	52—65
Wundklee	67—77	50—70	62—82
Franz. Luzerne	65—70	62—66	73—79
Deutscher Timothee	60—76	50—55	28—32
Amerikan. „	68—75	50—55	24—30
Englisches Raygras	19—21	17—19	17—20
Italienisches „	20—23	19—22	18 - 22
Serradella	18—21	15—17	14—16
Gelbe Lupinen	12—13	11½—12½	9½—10

wird trotz hoher Preislage vieler Artikel auf befriedigenden Absatz zu rechnen sein, da der zweifelsohne große Frühjahrsbedarf bei der günstigen Lage der Landwirtschaft nach der reichlichen diesjährigen Ernte eine Einschränkung nicht erfahren dürfte.

5. Kartoffeln.

I. Quartal. Der Kartoffelgroßhandel in Berlin war im Jahre 1912 vielen Schwankungen unterworfen. Durch die Trockenheit hatte die Kartoffelernte im Jahre 1911 stark gelitten, so daß sie doch kleiner war, als ursprünglich angenommen worden war. Bereits Anfang Januar herrschte eine feste Stimmung bei steigenden Preisen. Als Mitte Januar starker Frost einsetzte, und die Zufuhren nach Berlin abgeschnitten waren, trat zeitweise große Knappheit ein, und die Preise stiegen zu einer Höhe, wie sie zu dieser Jahreszeit, also Januar/Februar, noch nicht dagewesen sind. Rote Dabersche Speisekartoffeln, welche Anfang Januar noch 8,50 bis 9 Mk. pro 100 kg im Großverkehr gehandelt wurden, stiegen bis im Monat Februar auf 12 Mk. pro 100 kg. Zeitweise trat sogar Mangel an Ware ein. Bei Eintritt von gelindem Wetter im Monat März, als die Zufuhren wieder größer wurden, gingen die Preise etwas herunter, jedoch blieben sie immer noch ziemlich hoch. Die für Berlin maßgebende Dabersche Kartoffel wurde im Großhandel mit 8,50 bis 9 Mk. pro 100 kg ab Berliner Bahnhöfen bezahlt.

II. Quartal. Im zweiten Quartal, April—Juni, ging das Geschäft in Berlin ebenfalls flott weiter. Da die Umgegend von Berlin, welche eine schlechte Ernte hatte, nicht liefern konnte, so mußte fast der ganze Bedarf per Bahn gedeckt werden, und die Zufuhren auf den Berliner Bahnhöfen waren ziemlich erheblich. Die Preise blieben bis Beendigung der Saison, also bis Ende Juni, hoch. Infolge der großen Ernten, welche Rußland, Dänemark und Holland hatten, wurden bedeutende Quantitäten Kartoffeln von dort nach Deutschland eingeführt, wodurch der Mangel an Ware gehoben wurde. Die Zufuhren in neuen Malta- und italienischen Kartoffeln waren kleiner als in früheren Jahren, da die Preise, welche vom Auslande gefordert wurden, sich für den Berliner Markt zu hoch stellten. Auch die Zufuhren in ungarischen Rosen-Kartoffeln waren durch hohe Preisforderungen aus Ungarn kleiner als sonst.

III. Quartal. Das Geschäft im dritten Quartal, Juli bis September, entwickelte sich zu Anfang ebenfalls ziemlich lebhaft. Da jedoch die neue Ernte einen guten Ertrag versprach, so schwächte sich das Geschäft von Anfang August merklich ab, und die Preise gingen erheblich zurück. Der größte Bedarf an neuen Kartoffeln wurde, wie in früheren Jahren, von den Besitzern der Berliner Umgegend gedeckt, und die Zufuhren per Bahn waren daher

in den Monaten August/September nicht erheblich. Die Preise gingen herab, und das Geschäft war für die Händler wenig günstig.

IV. Quartal.

Die Aussichten für eine gute Kartoffelernte für 1912 waren in den Sommermonaten recht günstig. Da jedoch durch schlechte Witterungsverhältnisse in den Monaten August und September das Abreifen und das Einernten der Kartoffeln sehr verzögert wurde, so standen die meisten Kartoffeln noch im Monat Oktober auf dem Felde. Als aber zwischen dem 5. und 8. Okt. Nachtfröste eintraten, wurde ein großer Teil der Kartoffeln beschädigt oder vernichtet. Da auch das immerwährende Regenwetter nicht nachließ, so konnten die Kartoffeln nur in nassem Zustande in die Mieten und Kellereien gebracht werden. Infolge des feuchten Zustandes der eingelagerten Kartoffeln und des Frostes hatten die Kartoffeln wenig Haltbarkeit und ein großer Teil ging in Fäulnis über. Das Kartoffelgeschäft litt unter dieser mangelhaften und schlechten Ware sehr erheblich. Es war unmöglich, genügende trockene und gesunde Ware heranzuschaffen, und die Lagerung von Winterkartoffeln wurde dadurch sehr erschwert. Infolgedessen sind die Wintervorräte in kleineren Mengen als in früheren Jahren auf Lager genommen worden, so daß bei Eintritt von länger anhaltender Kälte sicher Knappheit und Mangel an Ware eintreten wird. Das Geschäft selbst war für die Händler sehr schwierig, da dauernd von der Kundschaft Reklamationen wegen schlechter Ware eintrafen und von den Händlern Vergütungen bewilligt werden mußten, so daß der Verdienst der Händler sehr geschmälert wurde. Bei Schluß des Jahres machte sich schon eine größere Knappheit in gesunder und guter Speiseware bemerkbar, so daß die Preise am Ende des Jahres sich sehr fest stellten. Die Hauptzufuhren für Groß-Berlin fanden auf dem Kgl. Ost-, Nord-, Hamburg-Lehrter, sowie auch Charlottenburger Güterbahnhof statt.

Ernte.

Die Kartoffelernte betrug in den letzten 3 Jahren in Tonnen:

Tab. 17. Kartoffelernte in Tonnen:

	1910	1911	1912
im Deutschen Reiche	43 468 395	34 374 225	50 209 466
in Preußen	32 730 253	25 630 203	34 900 598
in der Provinz Brandenburg . .	5 267 973	3 192 441	5 128 336

Preise.

Die Preise für gute, gesunde und sortierte Speisekartoffeln stellten sich in Berlin in den letzten 3 Jahren im Monatsdurchschnitt für 1200 kg ab Bahn in Mark:

Tab. 18. Monatliche Durchschnittspreise für Kartoffeln in Berlin:

	Jan.	Febr.	März	Apr.	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
1910	54.—	52.—	46.—	43.—	42.—	54.—	58.—	48.—	52.—	52.—	52.—	53.—
1911	54.—	56.—	55.—	60.—	57.—	68.—	120.—	96.—	80.—	82.—	84.—	96.—
1912	109,2.-	108.—	102.—	108.—	96.—	100,8.-	96.—	72.—	54.—	54.—	55,2.—	60.—

Zufuhren.

Nach der amtlichen Statistik betrug der Empfang auf sämtlichen Berliner Bahnhöfen in den Jahren 1910—1912:

Tab. 19. Empfang von Kartoffeln auf sämtlichen Berliner Bahnhöfen während der Jahre 1910—1912 (in Tonnen).

	1910	1911	1912
Anhalt-Dresdener Bahnhof	3 329	4 655	6 804
Görlitzer Bahnhof	1 168	1 777	2 453
Hamburg-Lehrter Bahnhof	33 806	40 472	43 217
Nordbahnhof	86 472	103 178	108 784
Ostbahnhof	94 562	120 339	125 270
Potsdamer Bahnhof	306	962	417
Schlesischer Bahnhof	3 269	4 547	4 391
Stettiner Bahnhof	229	287	575
Zentral-Markthalle	5 709	6 760	4 101
Zentral-Viehhof	58	72	9
Frankfurter Allee	831	706	935
Moabit	3 302	2 639	2 122
Wedding			495
Weißensee	271	263	495
Zusammen	233 312	286 627	300 068

Die Hauptzufuhren kamen auf dem Ost-, Nord- und Hamburg-Lehrter Bahnhof an und betrugen:

Tab. 20. Zufuhren von Kartoffeln nach den drei Hauptempfangsbahn-

	Jan.	Febr.	März	April	Mai
Ostbahnhof	6.559	9.435	11.563	15.304	11.507
Nordbahnhof	6.457	8.228	10.172	12.853	8.640
Hamburg-Lehrter Bahnhof	1.980	3.090	3.305	4.168	2.357

In welchem Maße infolge der inländischen 1911er Mißernte in Kartoffeln ausländische Kartoffeln zur Deckung des deutschen Konsums herangezogen werden mußten und die Ausfuhr von Kartoffeln aus Deutschland zurückging, zeigt die folgende Tabelle:

Tab. 21. Ein- und Ausfuhr von Kartoffeln in den letzten drei Jahren (in Tonnen).

	Einfuhr				Ausfuhr		
	1910	1911	1912		1910	1911	1912
Insgesamt	310 652,0	794 366,6	822 310,2	Insgesamt	305 461,1	290 358,1	124 582,4
davon aus				davon nach			
Belgien	36 046,2	97 049,6	129 745,2	Frankreich	39 481,7	54 160,9	2 925,5
Niederl.	126 614,4	387 499.6	352 296.3	Großbrit	1 853,8	16 490,3	22 591.6
Rußland	86 678,0	218 513,9	221 096,5	Oest.-Ung.	87 478,6	41 460 4	25 743,2
				Schweiz	87 544,5	47 069,2	43 751,4

6. Oelsaaten (Raps und Rübsen).

Erstes Halbjahr.

Die ungünstigen Berichte aus Argentinien, daß die dortige Leinsaaternte durch Regenperioden leide, riefen Anfang Januar 1912 eine rege Kauflust für indischen Raps hervor. Da auch

für verschiedene Raps- und Leinkuchenhändler Zwangsdeckungen in größerem Maße vorgenommen werden mußten, und dies auf die Kuchenpreise vorübergehend steigernd einwirkte, so trug dies zur Belebung des Rapssaatmarktes ebenfalls bei. In dieser Zeit fanden noch verschiedene Posten vorjährigen schlesischen und mecklenburgischen Rapses, die bei Provinzhändlern sich vorfanden, verhältnismäßig gut Unterkunft. — Die Verladungen aus den indischen Häfen blieben klein; da aber über die frühe Ernte und die Aussichten der späteren guten Nachrichten vorlagen, zeigten die Preise große Deports. So wurden im Januar für Ferozepore-Rapssaat Januar/Februar-Verschiffung 265 Mk., für Februar/März-Verschiffung 251 Mk. per Tonne unverzollt cif Hamburg zu den Bedingungen des neuen Londoner Kontraktes gefordert.

Gegen Ende Januar trat in Argentinien beständiges Wetter ein, und dies sowohl, wie völliges Versagen des Oelkonsums bewirkten ein Nachgeben der Saatpreise im Februar für Ferozeporeraps, Februar/März- und März/April-Verschiffung, auf 240,50 Mk. per Tonne unverzollt cif Hamburg; neue Bedingungen, während man für April/Juni-Verschiffung 233 Mk. per Tonne unverzollt

höfen Berlins während des Kalenderjahres 1912 (in Tonnen).

Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahr
8.992	3.630	7.833	11.346	17.611	13.424	8.066	125.270
7.137	4.248	7.699	9.919	14.672	11.999	6.760	108.784
1.775	2.023	2.953	4.142	8.434	6.316	2.474	43.217

cif Hamburg, aber alte Bedingungen, forderte. Gegenüber diesem andauernden Rückgang verhielten sich die Fabrikanten jedoch völlig ablehnend, so daß die Preise bis gegen Ende Februar noch um weitere 7—8 Mk. pro Tonne wichen. — Im Laufe der Monate März, April und namentlich Mai belebte sich das Saatgeschäft aber infolge zunehmenden Konsums. Rüböl ging bis Ende Mai um fast 10 Mk. per 100 kg in die Höhe, und da die ersten Ankünfte neuerntiger Ferozepore-Rapssat sich als gut ölhaltig erwiesen, so hatten die Saatpreise bei reger Kauflust gegen Ende Mai die beachtenswerte Höhe von 280 Mk. für schwimmende Ware, 278 Mk. per Tonne für Ferozepore Juni/Juli-Abladung, beides unverzollt cif Hamburg, alte Bedingungen, erreicht. Brown Cawnpore-Raps war in Qualität durchweg geringer und wurde ungefähr 12 Mk. per Tonne niedriger angeboten.

Zweites Halbjahr.

Im Juni und Juli verlief das Geschäft in indischen Saaten im allgemeinen ruhig; infolge schlechten Oelabsatzes waren zwar die Müller nicht kauflustig, aber die gute Oelausbeute verhinderte doch einen größeren Rückgang der Forderungen, so daß diese trotz der Nähe der inländischen und dem Näherrücken der

rumänischen Ernte bis Ende Juli nur um 12 Mk. per Tonne zurückgegangen waren. Die rumänische Ernte war leidlich durch den Winter gekommen und hatte sich, gutes verheißend, entwickelt; während der Erntezeit war allerdings unbeständiges Wetter eingetreten und hatte die Qualität zum Teil beeinflußt. Immerhin war das zum Export zur Verfügung stehende Quantum größer als im Vorjahre. Der italienisch-türkische Krieg verzögerte zwar anfänglich den Beginn der Verschiffungen, doch diese wurden bald um so energischer betrieben, erlitten aber im Spätherbst durch den Krieg der Balkanvölker gegen die Türkei erneute Unterbrechungen und Verzögerungen, da die Käufer mit einer Sperrung der Dardanellen rechnen mußten. Auch das, was man nun von unserer deutschen Oelsaaternte hörte, lautete wenig aussichtsreich und war nicht geeignet, einen Druck auf die unrentablen Forderungen der Indier auszuüben; wurden letztere doch im Gegenteil durch die für prompte russische Steppen-Leinsaat auf zirka 350 Mk. per Tonne unverzollt cif Stettin oder Hamburg (die argentinischen Preise waren natürlich entsprechend mitgegangen) gesteigerten Preise noch gestützt. — Die deutsche Oelsaaternte hatte eine schlechte Blütezeit gehabt; kalte regnerische Witterung hatte die Blüteperiode und einen guten gleichmäßig entwickelten Fruchtansatz gestört. Die Schotenmade hatte zum Teil große Verheerungen angerichtet, und als nun Ende Juli, Anfang August die ersten Zufuhren eintrafen, wurden die Befürchtungen der Müller durch die schlechte Qualität der Ware vollauf bestätigt. Noch schwerer als Raps hatte der Rübsen gelitten, und Pommern, Mecklenburg und Holstein waren am schwersten betroffen worden, während schlesischer Raps meist gute Beschaffenheit zeigte. Man hätte nun erwarten sollen, daß sich Händler und Müller beim Kauf stark beschädigten Saaten, deren Oelgehalt erheblich herabgemindert sein mußte, Zurückhaltung auferlegen würden. Aber weit gefehlt! Einige Händler bezahlten schlankweg Preise von ca. 320 Mk. per Tonne, während der Fabrikant zu einem um 30 Mk. niedrigeren Preise kaum seine Rechnung dabei finden konnte. Unter diesen Umständen wurden für den rumänischen Rübsen ebenfalls sehr hohe Preise gefordert, und wenn diese auch bezahlt wurden, so geschah dies doch zumeist nur von solchen Mühlen, welche Rapskuchen, aus europäischer Saat hergestellt, vorverkauft hatten und nun um die Deckung der Saat in Sorge waren. Für rumänischen Rübsen forderte man ca. 275 Mk., für Raps ungefähr 7 Mk. mehr; in Anbetracht der diesjährigen geringeren Qualität waren diese Preise als unrentabel zu bezeichnen. Aehnlich hoch waren die Forderungen für Rübsen und Raps aus Rußland, woselbst auch eine befriedigende Ernte eingeheimst worden war. — Somit blieb für den Fabrikanten im großen und ganzen wieder nur die indische Saat zur Versorgung mit Rohmaterial

übrig, und wenn die Forderungen von dorther auch nicht niedrig waren, so wurden sie doch durch die Nachrichten aus Argentinien, wo der Stand der Leinsaaten zu den schönsten Hoffnungen berechtigte, unter Druck gehalten. Ueberdies wurde schon Ende September mit ca. 10 Mk. per Tonne Deport indische Rapssaat neuer Ernte auf Verladung Januar/Februar und Februar/März 1913 angeboten, was auf gute Aussichten auch in diesem Lande schließen ließ. Wenn auch im Oktober und November infolge einer durch Deckungsnachfrage hervorgerufenen Steigerung der Rapskuchenpreise noch manche Posten deutscher, rumänischer und indischer Rapssaat bei Fabrikanten verhältnismäßig gut Unterkommen fanden, so waren letztere doch äußerst zurückhaltend, weil Leinsaat immer weiter rapide zurückging. Ueberdies hatten sich die Mühlen für den Winter hinreichend versorgt und durften bei der vorgeschrittenen Jahreszeit nicht mehr damit rechnen, ihre Neuerwerbungen noch vor Schiffahrtsschluß heranzubekommen. Endlich aber erweckte die Befürchtung, daß dem Balkankriege allgemeine europäische Verwicklungen folgen könnten, ein derartiges Mißtrauen und eine so große Geschäftsunlust, daß jeder zurückhielt, nur um nicht Gefahr zu laufen, in die außerordentliche Geldknappheit und in die teuren Zinssätze hineingerissen zu werden. Je mehr die Inhaber von Saat unter diesen ungünstigen Verhältnissen ihre Ware abzustoßen strebten, um so ablehnender verhielten sich die Käufer, so daß die Preise stark zurückgingen. Ende Dezember forderte man für schwimmenden rumänischen Rübsen 240 Mk., für Ferozepore-Raps November/Dezember-Verschiffung 245 Mk., alte Bedingungen, für Ferozepore-Raps, Dezember/Januar-Verschiffung, 240 Mk., alte Bedingungen, alles per Tonne unverzollt cif Hamburg. Sehr verschieden lauteten die Forderungen für deutschen Raps und Rübsen; während ansehnliche Quanten vergeblich mit 260—265 Mk. per Tonne frei Bestimmungstation angeboten wurden, verlangten andere 275—280—285 Mk. per Tonne ab Versandstation. Die seinerzeit überstürzten Saateinkäufe hatten den Händlern also schweren Verlust gebracht. So schloß dieses Jahr in Geschäftslosigkeit.

Verladungen.

Die Verladungen nach England und den europäischen Häfen des Festlandes betrugen in den letzten Jahren:

von den indischen Häfen Kalkutta, Bombay und Karrachee		aus Rumänien, Bulgarien und Rußland	
1909	206 025 t	1909	42 350 t
1910	246 975 t	1910	29 245 t
1911	373 570 t	1911	55 850 t
1912	272 625 t	1912	20 650 t

7. Fouragehandel.

Allgemeines.

Der Rauhfutterhandel in Berlin stand in dem Berichtsjahre unter dem Einfluß eigenartiger Witterungsverhältnisse. Die Aussichten waren im Frühjahr, d. h. Ende Mai und Anfang Juni,

sehr gut, da es schien, als ob Heu und Stroh in Hülle und Fülle geerntet werden müßten. Leider erfüllten sich diese Hoffnungen nur zur Hälfte, denn der zweite Schnitt in Wiesengras fiel fast vollkommen schlecht aus und die Strohernte litt ganz außerordentlich unter der im August eintretenden schlechten Witterung. Wenn auch Roggen noch verhältnismäßig gut eingebracht wurde, so hatten die Halmfrüchte doch im allgemeinen in der Keimperiode im April unter der Trockenheit und den scharfen Ostwinden in diesem Monat zu leiden. Im Mai hatte sich jedoch die Witterung sehr fruchtbar gestaltet, so daß bald alles wieder ausgeglichen war, was zuerst verloren schien. Die Ernte konnte daher mit guten Aussichten auf reichlichen Ertrag in Heu und Stroh im Juli beginnen. Nur der erste Schnitt in Klee hatte durch den ungünstigen April jede Bedeutung verloren, während das Heu ersten Schnitts in nicht gerade übermäßiger Menge, aber in guter Qualität eingebracht wurde. Kaum aber war das Getreide geschnitten, als ein wochenlang andauerndes Regenwetter das Einbringen des Getreides verhinderte, wodurch die Qualität des Strohs bedeutend litt. Dieses schlechte Erntewetter beeinflußte naturgemäß auch den zweiten Schnitt in Wiesengräsern, auf den man infolge des großen Mangels an Futter, der noch aus dem Trockenjahr 1911 resultierte, große Hoffnungen gesetzt hatte. Das Heu verfilzte durch die Nässe vollkommen, war ganz weich und wollig und konnte fast nur als Packheu verwertet werden. Am besten ist in diesem Jahr noch Militz geraten, leider aber ist diese Futterpflanze im Handel nicht mehr so beliebt wie früher und wird nur von größeren Instituten und Molkereien gekauft, die den Futterwert zu würdigen wissen. Leider verdarb auch der Klee zweiten Schnitts vollkommen, da er auf dem Felde verfaulte. — Man war also in diesem Jahre für den Bezug von Klee wieder vollkommen auf das Ausland angewiesen, und zwar kommt nur Seeland und Holland in Betracht, während Kleeheu mit Timothee aus Schweden erst gegen Ende des Jahres rentierte. Ueber die Qualität des Heues kann man daher zusammenfassend folgendes sagen: Heu ersten Schnitts ist von guter Qualität, wird aber von der Landwirtschaft festgehalten, da es zur Aufzucht von Vieh gebraucht wird. Heu zweiten Schnitts ist für den Handel nicht zu verwerten, da es verfilzt und wollig ist. Stroh ist genügend geerntet worden, jedoch in Farbe und Qualität minderwertig.

Die nachstehend angegebenen Preise verstehen sich durchweg pro 100 kg in Waggonladungen frei Berliner Bahnhöfe.

Heu. Die Preise für Kleeheu und Timotheumheu waren zu Anfang des Jahres 9,50 bis 10,50 Mk. und hielten sich auf dieser Höhe, da es sich fast nur um ausländische Ware handelt, bis zur neuen Ernte. Die Zufuhr dieses ausländischen Heues war zwar zeitweise über Bedarf groß, jedoch glich sich diese ohne Preisschwan-

kungen wieder aus. Anfang Juli kamen dann Klee und Timothee neuer Ernte heran, worauf die Preise auf 6 bis 6,50 Mk. zurückgingen. Klee blieb nach kurzer Zeit ganz aus und Timotheumheu stieg dann im August auf 7 bis 7,50 Mk. Mit kleinen Schwankungen hielt sich dieser Preis bis Oktober, wo das erste holländische und dänische Klee- und Timotheumheu nach Berlin kam; jedoch mußte für diese bessere Qualitäten 8,30 bis 9 Mk. angelegt werden. — Für Wiesenheu wurde Anfang des Jahres 7,40 bis 8,40 Mk. bezahlt. Die Nachfrage nach guter, gesunder Ware hielt bis Mai gleichmäßig an, wodurch auch die Preise unverändert blieben. Im Mai und Juni stiegen dann die Preise bis auf 8,60 Mk. Als Anfang Juli neues Heu ersten Schnitts herankam, gingen die Preise auf 5,20 bis 5,60 Mk. zurück und Anfang August wurden nur noch 4,40 Mk. bezahlt. Dann aber stiegen die Preise, da der zweite Schnitt versagte, auf 5—6 Mk. und hielten sich auf dieser Höhe.

Stroh.

Da es sich in Berlin fast nur um Roggenstroh handelt, welches als Flegeldruschstroh, gebundenes Maschinenstroh oder als Preßstroh in den Handel kommt, so sind hier die Preise immer für diese Sorten in derselben Reihenfolge zu verstehen. — Zu Anfang des Jahres war die Zufuhr nicht übermäßig, und die Preise hielten sich bis März auf 5,20 bis 5,60, 4,80 bis 5,30, 4 bis 4,20 Mk. Erst Mitte März kam Roggenstroh reichlicher heran, so daß die höchsten Notierungen nicht mehr glatt bewilligt wurden. Während der Saatzeit war Preßstroh knapper, und es mußte in dieser Zeit dafür bis 4,60 Mk. bezahlt werden. Im Mai waren die Preise mit Rücksicht auf den schlechten Saatenstandsbericht bald auf 5,80 bis 6,30, 5,70 bis 6 und 4,30 bis 4,60 Mk. gestiegen. Preßstroh wurde noch kurz vor der Ernte sehr knapp, so daß die Preise auf 4,80 bis 5,20 Mk. stiegen. In der zweiten Hälfte des Juli jedoch, wo meistens unmittelbar nach der Ernte gedroschen und gepreßt wurde, gingen die Preise wieder auf 4,40 bis 4,80 Mk. zurück. Anfang August, als schon die nasse Witterung eintrat, waren für Stroh die niedrigsten Preise zu verzeichnen, nämlich 4,20 bis 4,70 Mk. (Flegelstroh), 3,30 bis 3,60 Mk. (Maschinenstroh gebunden), 2,90 bis 3,40 Mk. (Maschinenstroh gepreßt). Es kam aber sehr viel nasse und minderwertige Ware heran, so daß viel Anlaß zu Ausstellungen vorhanden war. Bis zum November hinein hielten sich die Preise auf 4,40 bis 4,80, 3,60 bis 4, 3,20 bis 3,80 Mk. Im Dezember wurde Flegel- und Maschinenstroh reichlicher angeboten, so daß die Preise am Schluß des Jahres 4,10 bis 4,50, 3,40 bis 3,80 und 3,20 bis 3,60 Mk. betrugen.

Häcksel.

Für den Häckselhandel kommt in Berlin nur Häcksel aus Roggenstroh, kurz geschnitten und staub- und stoppelfrei gesiebt, in Betracht. Es wurde zwar von einigen auswärtigen Großhändlern der Versuch gemacht, als Lieferungsnorm für Berliner Pferdehäcksel geschnittenes Stroh aus allen Halmpflanzen zu

bezeichnen. Dieser Versuch wurde aber vom Berliner Fouragehandel energisch zurückgewiesen, der sich dabei auf das Gutachten der beeideten Sachverständigen der Berliner Handelskammer stützte, die in einer veröffentlichten Resolution bekanntgaben, daß sowohl Behörden als auch große Institute, sowie die Fouragehändler Groß-Berlins bisher unter Pferdehäcksel im Berliner Handel kurz geschnittenes Roggenstroh, staub- und stoppelfrei gesiebt, verstanden haben. Die Preise waren anfangs des Jahres bei geringer Zufuhr 4,80 bis 5,20 Mk. und hielten sich mit geringen Schwankungen, je nach der Zufuhr, auf dieser Höhe bis Ende März. Während der Saatzeit mußten für Häcksel 5,40 bis 5,80 Mk. angelegt werden. Besonders beeinflußt wurde das Häckselgeschäft durch die schlechten Aussichten für die Roggensaaten, so daß in den Monaten Mai und Juni der Preis auf 5,60 bis 6 Mk. stieg. Als die Ernte einsetzte, war Häcksel knapp, da die Landwirtschaft Wichtigeres zu tun hatte, als Häcksel zu schneiden. Die Roggenernte war aber noch verhältnismäßig glatt vonstatten gegangen, so daß die Preise für neue Ware zeitweilig auf 4,30 bis 4,60 Mk. zurückgedrängt wurden. Vom Oktober ab blieben dann diese Preise bis Ende November, worauf bei stärkerem Angebot im Dezember die Preise noch weiter auf 4,10 bis 4,60 Mk. zurückgingen.

8. Hanf- und Flachshandel.

Hanf.

Die Ernte von russischem Hanf war sehr reichlich; trotzdem machte sich in den Monaten Februar/März ein Mangel von bearbeitetem Hanf bemerkbar, und die Preise begannen in schnellem Tempo zu steigen. Für gute Mittellagen, welche mit 30 % Paß gehandelt wurden, zahlte man 88 Mk., für Malestowker 84 Mk., für Karatschewerhänfe 80 Mk. und für Streimelhänfe 78 Mk. pro 100 kg, franko Bahnhof Berlin. Als im Juni die Sommerware in den Handel kam, gingen die Preise um 3—4 Mk. für 100 kg zurück, und die Kauflust wurde wieder lebhafter, trotzdem die Faser des Hanfes geringer ausfiel als die des Winterhanfes. Der Absatz war in allen Gegenden gut.

Flachs. Alte Kampagne.

Infolge der großen Blankoverkäufe, die Ende Dezember 1911 getätigt wurden, fingen die Flachspreise gleich nach den russischen Feiertagen an sukzessive zu steigen. Diese Preissteigerung dauerte bis gegen März und erreichte dabei fast die vorjährigen Höchstpreise. In diesen wenigen Monaten wurde fast die ganze große russische Ernte umgesetzt, so daß zum Frühjahr nur geringe Vorräte in festen Händen nachblieben, während die Vorräte der Produzenten vollständig geräumt wurden. Die Nachrichten über eine nicht unwesentliche Vergrößerung der Anbaufläche in Rußland (10—20 %) und die guten Ernteaussichten in den Monaten Mai/Juni/Juli veranlaßten eine geringe Ab-

schwächung der Preise. Infolge der anhaltenden ungewöhnlichen Trockenheit und Hitze in Rußland verschlechterten sich die Ernteaussichten im August, und zeitweise sah es so aus, als ob die späteren Aussaaten fast ganz verloren wären. Gleichzeitig nahm, von Amerika ausgehend, die Nachfrage nach Leinwand und dementsprechend nach Garn einen ganz bedeutenden Aufschwung. Da aber ein Teil der Flachsspinnereien für ihren Jahresbedarf noch nicht gedeckt war, so machte sich eine lebhafte Nachfrage nach Flachs und besonders Heede bemerkbar, infolgederen die Restbestände schnell zu höheren Preisen aus dem Markt genommen und die Vorräte vollkommen geräumt wurden. Bald zu heißes, bald zu kaltes Wetter, abwechselnder Frost und Schneefall bewirkten aber oft einen Wechsel in den Ernteaussichten. Das Urteil geht dahin, daß die Ernte quantitativ der vorjährigen nicht nachsteht, daß sie qualitativ zwar sehr verschieden, im großen ganzen aber doch nicht schlechter als im vorigen Jahr ausgefallen ist.

Neue Kampagne.

Die neue Kampagne begann gleich mit festen Preisen, da die Nachfrage, besonders aus den westlichen Konsumländern, rege war, während die deutschen Spinnereien mit ihren Einkäufen, abgesehen von vereinzelten Abschlüssen auf Probewaggons, zurückhielten. Infolgedessen konnten sich auch die Preise in Rußland während der ersten Wochen auf ihrem hohen Niveau behaupten. Die Produzenten beeilten sich, diesen für sie günstigen Moment möglichst auszunutzen, und im Laufe der Monate November/Dezember waren ungeheure Zufuhren auf den russischen Märkten zu verzeichnen. Obgleich die Ware flott aufgekauft wurde, so ließ sich ein langsames, stetiges Fallen der Preise nicht verhindern, und Anfang Dezember waren die Preise wieder um ca. 10 bis 15 % zurückgegangen. Inzwischen hatten aber die meisten Spinnereien Deutschlands und der westlichen Konsumländer wieder ihren Einkauf in größerem Maßstabe aufgenommen, so daß bereits im Dezember ca. 50 bis 60 % der ganzen russischen Ernte gehandelt waren. Diese lebhaftere Nachfrage und das Deckungsbedürfnis veranlaßten ein neues Steigen der Preise, so daß zu Schluß des Berichtsjahres die hohen Anfangspreise beinahe wieder erreicht waren.

9. Hopfenhandel.

Der Pflanzenstand war in den Sommermonaten 1912 in allen hopfenbauenden Gegenden außerordentlich günstig und berechtigte quantitativ und qualitativ zu den schönsten Hoffnungen. Das andauernde Regenwetter im August hemmte das Ausreifen der Dolden, verzögerte die Erntearbeiten und wirkte schädlich auf die Pflanze. Die anfangs stark übertriebenen Ernteschätzungen wurden nicht erreicht; die Qualität des eingeheimsten Produktes mußte vielfach bemängelt werden. Der Lupulingehalt der Ware

reichte bei weitem nicht an den des Vorjahres heran; glattgrüne Hopfen zählen zu den Seltenheiten. Der Ertrag der verschiedenen hopfenproduzierenden Länder genügt aber doch, um den starken Bedarf der Brauereien zu befriedigen, und erlaubte auch noch ein stärkeres Eindecken auf Vorrat. Die Preise setzten verhältnismäßig niedrig ein, erfuhren aber bald, infolge der großen Kauflust der Brauereien und der überaus intensiven Tätigkeit des Exportes, eine namhafte Steigerung, die mit kurzen Unterbrechungen bis Jahresschluß anhielt und sich nicht nur ziffernmäßig, sondern auch in einem sehr starken Vorrücken der Qualitäten ausdrückt. In erster Hand sind nur noch ganz vereinzelt Hopfenbestände zu finden. Was die Spekulation noch in Händen hat, ist schwer zu konstatieren. Ohne Zweifel sind es große Mengen. Wenn dieser Spekulationshopfen auch nach Lage der Dinge bei dem großen Bedarf der Brauereien nicht auf den Preis zu drücken vermag, so werden die jetzt gesperrten Quantitäten doch verhindern, daß die Notierungen eine Grenze überschreiten, die bei der großen 1912er Ernte von Anfang an gezogen schien. Wird diese Grenze überschritten, so wird der Ausfuhrhandel seine Tätigkeit einstellen müssen und dadurch den Marktverkehr wieder in ruhigere Bahnen lenken. Bemerkenswert ist der Umstand, daß bei den Hopfen des heurigen Jahrganges mit einem Trocknungsverlust von 15—25 % zu rechnen ist.

10. Kunst- und Handelsgärtnerei[1]).

Topfpflanzenkulturen.

Topfpflanzenkulturen.

Das Geschäft in Topfpflanzen kann im Berichtsjahre als im ganzen gut bezeichnet werden. Die ersten drei Monate verliefen geschäftlich normal, die Treiberei von Zwiebelgewächsen war befriedigend, die der Blütensträucher und holzartigen Pflanzen blieb etwas hinter den gehegten Erwartungen, die der warme Sommer hervorgerufen hatte, zurück. Der Absatz der Pflanzen hielt sich in mäßigen Grenzen, die Preise gingen nicht über die früheren hinaus; wie schon seit Jahren waren starke, blühende wie Blattpflanzen schwer verkäuflich. Das Frühjahrsgeschäft in Gruppen- und Balkonpflanzen war gut; die vorhandenen Vorräte wurden geräumt. Ein Rückgang machte sich bei dem Friedhofsgeschäft bemerkbar, da die Berliner Stadtsynode die ihr unterstellten Friedhöfe mit Efeu und anderen für Grabhügeldekoration geeigneten Pflanzen versieht, welche auf den Zentralfriedhöfen gezogen werden. Ein begehrter Artikel sind seit einigen Jahren getriebene Hortensien geworden. In den Monaten Juni und Juli war das Geschäft wie gewöhnlich still. Nachher begann es sich wieder

[1]) Bericht der Deutschen Gartenbau-Gesellschaft, Berlin.

etwas zu beleben, jedoch hielt in diesem Jahre das nasse und kühle Wetter die Entwicklung vieler Pflanzen, besonders in der Blütenentwicklung, zurück; infolgedessen unterblieben manche Pflanzungen, die sonst nochmals zum Herbst ausgeführt wurden, ganz. — Der Sommer 1911 hatte eine tadellose Reife der Blumenzwiebeln bewirkt, so daß sich diese schon zu Weihnachten gut treiben ließen und die Preise niedrig waren. Die starke und andauernde Kälteperiode brachte dann eine Stockung, sowohl in der Produktion wie im Umsatz. Die Folge war, daß der außergewöhnliche warme Vorfrühling 1912 eine Blumenzwiebelmasse am Markt sah, wie sie selbst hier als ungewöhnlich bezeichnet werden muß. Zu Tausenden mußten die schönsten Hyazinthen verschleudert werden. Draußen gedieh alles prächtig, nur einige empfindliche Maifröste richteten allerlei Schaden an. Freilich wurde in der eigentlichen Pflanzzeit andauernde Trockenheit schwer empfunden, bis dann die erste Junihälfte mit ihrem warmen, feuchten Wetter alles gut machte und eine Vegetation hervorbrachte, die ungeahnten Segen besonders auf die Schnittblumenhändler ausschüttete. Leider nur im Material; denn das Geschäft war stets ziemlich schleppend, so daß nur ganz niedrige Preise erzielt wurden. Im Spätsommer verregnete leider vieles, ohne daß das für die Hebung des überall gesunkenen Grundwasserstandes so nötige himmlische Naß merklich genützt hätte. Es regnete zwar immerfort, aber in so relativ geringen Mengen, daß an vielen Stellen nicht einmal von einer gründlichen Durchfeuchtung des Bodens gesprochen werden konnte, so daß tiefwurzelnde Bäume noch Durst zu leiden hatten. Kälte, Sturm und Regen beeinflußten die Kulturen und das Geschäft in der ungünstigsten Weise; besonders bemerkt wurde hier ein großer Mangel an Eriken, die nirgends zeitig zur Blüte kamen, und als sie soweit waren, stellenweise bei dem starken Frost vom 5. bis 8. Okt. erfroren. Nicht nur alle Schnittblumen gingen damals zugrunde, auch viele wertvolle Topfpflanzenkulturen hatten unter der außergewöhnlichen Kälte von 4—6° C zu leiden. Es trat zwar eine große Schnittblumenknappheit ein, doch bewirkten die vielen vorhandenen Haus-Chrysanthemum und die vielen billigeren Topfpflanzen, daß die Preise nicht unerschwinglich hoch stiegen, zumal die Einfuhr aus dem Süden bald einsetzte. — Bemerkenswert ist, daß manche Insekten, wie die Schmalwanzen, die sonst besonders den Fuchsien- und Chrysanthemumkulturen viel Schaden zufügen, gar nicht auftraten. — Farne wurden, wie in den letzten Jahren, reichlich verbraucht.

Orchideen.

Orchideen

Die allgemeine Geschäftslage bessert sich von Jahr zu Jahr; der Bedarf an Orchideenblumen wird immer größer. Selbst in den Sommermonaten werden jetzt viele Blumen zu den ver-

schiedensten Gelegenheiten verlangt. Trotzdem der diesjährige Sommer eine große Anzahl Orchideenblumen aufwies, so waren doch noch nicht genügend vorhanden, um den Bedarf zu decken. Cattleyenblüten sind früher am meisten verlangt worden, doch werden jetzt auch die Stiele sehr gern gekauft, wenngleich sie bedeutend teurer sind als Cattleyen. Das kommt wohl daher, daß das Publikum mehr Verständnis dafür hat. Die Preise sind auch gestiegen und werden wohl auch so hoch bleiben, denn die Importpflanzen sind bedeutend teurer geworden und die Arbeitslöhne erhöht. Orchideenpflanzen werden jetzt auch immer mehr gekauft, da sie sehr oft als Festgeschenk gewählt werden. Die Orchideenliebhaberei nimmt auch ständig zu, wie die letzten Ausstellungen der Orchideen-Sektion der Deutschen Gartenbau-Gesellschaft zur Genüge gezeigt haben. Leider fehlt es an erfahrenen Orchideengärtnern; die Liebhaberei würde einen größeren Aufschwung nehmen, wenn tüchtige Kultivateure vorhanden wären.

Abgeschnittene Blumen.

Abgeschnittene Blumen.

Das Geschäft in abgeschnittenen Blumen war im Jahre 1912 befriedigend; Umsatz und Verbrauch nehmen von Jahr zu Jahr bedeutend zu. Die Ware war verlockend schön und die Kauflust daher sehr rege. Erstklassige Ware wurde stets bevorzugt und in großen Mengen von Süden eingeführt, hauptsächlich Nelken in allen Farben, auch Rosensorten, so daß der Markt in dem Monat Januar stark besetzt war bei anhaltender, reger Kauflust. Die Monate Februar und März waren für den Markt der abgeschnittenen Blumen etwas weniger günstig. Der starke Frost wirkte auf das Geschäft sehr hemmend. Trotz sorgfältiger Verpackung und schneller Verbindung mit den Kurierzügen war es doch nicht zu vermeiden, daß die Waren auf dem Transport sehr unter dem Frost litten. Die Preise gingen in die Höhe und der Umsatz war daher nicht so groß. In den Monaten April und Mai war der Markt erfreulicherweise mit schönen deutschen Waren stark besetzt, wie Rosen, Flieder, Amaryllis, Orchideen, Maiblumen und dergleichen. Erstklassige Ware wurde stets gekauft. Wenn die deutschen Züchter in dem Monat Juni nicht recht mit den Preisen zufrieden waren, namentlich nicht mit den Preisen der Rosen aus kalten Kästen, so lag es daran, daß zuviel Ware auf dem Markt war; um zu räumen, mußten die Waren zu niedrigen Preisen untergebracht werden. In den Monaten Juli und August war es — wie es ja auch nicht anders zu erwarten war — sehr still, der September dagegen war wieder sehr lebhaft. Leider setzte unerwartet der Frost ein und vernichtete alles. Nur das unter Glas Gedeckte konnte gerettet werden. Da die deutschen Züchter immer mehr Sorgfalt darauf legen, im Herbst recht gute und hauptsächlich

lange Rosen auf den Markt zu bringen, so war der Schaden enorm groß. Chrysanthemum und Nelken waren reichlich vorhanden, nur Rosen fehlten sehr. Auch der Transport nach außerhalb, der im Herbst gerade um diese Zeit sehr rege ist, mußte aus Mangel an guten Rosen eingestellt werden.

Baumschulartikel.

Baumschulartikel.

Das Baumschulgeschäft im Jahre 1912 begann mit dem Eintritt von Tauwetter Ende Februar und wurde durch kleine spätere Frostperioden nur wenig unterbrochen. Die meist günstige Witterung im Vorfrühling förderte sehr die Ausführung von größeren Anlagen, so daß viel Material verlangt wurde und es zeitweilig schwer möglich war, alle Aufträge umgehend zu erledigen. Die Nachfrage in starken, verpflanzten Obstbäumen, starkem Formobst, entwickelte sich noch reger als in der vorigen Versandperiode. Viel verlangt wurden Sträucher aller Art; starke Ware wurde besonders gut bezahlt. Durch strengen Frost hatten einzelne Arten: Kerria jap., Ligustrum ovalifolium, Deutzien, Prunus Pissardi, bessere Spiraeen, Cydonien, Laburnum, Sambucus sehr gelitten und waren in großen Mengen nicht zu beschaffen. Von Alleebäumen fielen Platanen, Walnuß, Acer platan. dem Frost zum Opfer und konnten infolgedessen nicht geliefert werden. Bei Koniferen fehlte es namentlich an Taxus, Chamaecyparis in besseren Sorten, die alle durch Frost sehr beschädigt oder ganz verdorben waren. Arten, die sonst vollkommen winterhart sind, gingen zugrunde; doch wohl mehr infolge der vorhergegangenen Trockenheitsperiode des Sommers 1911, deren nachhaltige Wirkung durch den scharfen Winter noch verstärkt wurde. Neuanpflanzungen von jungen Baumschulartikeln zeigten im Anfang schwachen Trieb, da der Mai sehr trocken und warm war. Der Koniferen-Versand entwickelte sich in diesem Monat sehr rege, doch war die regenarme Witterung dem Transport und dem Anwachsen nicht günstig. Namentlich versagten große Einzelpflanzen oft gänzlich. Von Mitte Juni an entwickelten sich alle Kulturen dank öfteren Regens sehr erfreulich, und der Ausfall des trockenen Vorjahres wurde meistenteils gut nachgeholt. Angebot und Nachfrage in guter Handelsware hielten sich deswegen in der Herbstversandperiode die Wage, und alle Aufträge konnten zu beiderseitiger Zufriedenheit erledigt werden. Anfang September begann der Koniferen-Versand, wobei sich kein reges Geschäft entwickelte. Besser wurde der Versand in Alleebäumen, Obstgehölzen anfangs Oktober. Infolge des feuchtkalten Herbstes reiften alle Pflanzen spät aus und sie hielten das Laub lange. Daher konnten nur wenige Pflanzenarten sofort herausgenommen werden, und das Entblättern nahm viel kostbare Zeit in Anspruch. Die durch Regen sehr aufgeweichten Wege

und Quartiere erschwerten ein flottes Arbeiten, wodurch der Herbstversand sehr in die Länge gezogen wurde. Das Angebot guter Hilfskräfte entsprach zeitweilig nicht der großen Nachfrage. Namentlich wurden durch die verspäteten Ernten in der Landwirtschaft die Arbeitskräfte dem Baumschulbetrieb unverhältnismäßig lange vorenthalten. Hierdurch entstand namentlich in der ersten Zeit der Versandperiode eine unangenehme Stockung, indem die angehäuften Bestellungen infolge Mangels an Arbeitskräften nicht schnell genug erledigt werden konnten.

Blumenbinderei.

Blumenbinderei.

Das Geschäft im Jahre 1912 verlief im ganzen nicht sehr günstig. Die allgemeine Teuerung, welche hauptsächlich in Lebensmitteln Platz griff, brachte es mit sich, daß in Ausgaben für Luxusgegenstände Einschränkungen vorgenommen wurden. In keinem Jahre vorher war eine so große Anzahl Blumengeschäftsinhaber gezwungen, das Geschäft aufzugeben, wie im Jahre 1912; waren es doch im Monat November allein ca. 15 Geschäfte. Vor allem trägt hieran die Ausbreitung des Straßenhandels die Schuld. Die flaue Börse, welche infolge des Balkankrieges eintrat, hat zu dem schlechten Geschäftsgang ebenfalls einen Teil beigetragen. Einzig und allein das Geschäft in Trauerarrangements und Kränzen blieb vielleicht auf derselben Höhe wie im vorhergehenden Jahre.

Gemüse.

Gemüse.

Ueber das Geschäft im allgemeinen läßt sich folgendes sagen: Im Januar, Februar, März war nichts zu verkaufen, weil nichts vorrätig war. Von April bis Mitte Juni wurde außer Salat alles abgesetzt. Mitte Juni bis Ende September war das schlechteste Geschäft, das der Berliner Markt seit 1896 aufzuweisen hatte. Außer Mohrrüben und Bohnen waren von allen Artikeln nur allerbeste Qualitäten zu den niedrigsten Preisen abzusetzen. Große Bestände wurden deshalb gar nicht geerntet und dem Verderben preisgegeben. Von Anfang Oktober ab fehlte es infolge der außergewöhnlich kalten Witterung im August und September an Nachwuchs; dadurch erholten sich die Preise. Gegen Ende des Berichtsjahres waren die Preise normal. Die Wintervorräte sind in Quantität normal, in Qualität lassen sie zum großen Teil zu wünschen übrig, hervorgerufen durch den kühlen Herbst. Ueber die einzelnen Artikel ist folgendes zu berichten:

Spinat hatte bei der strengen Kälte Ausgang Januar und Anfang Februar eine leichte Schneedecke gehabt und sich gehalten. Die Vorräte und Preise waren im Frühjahr wie im Herbst befriedigend. Winterspinat ist infolge des kühlen Herbstes zurückgeblieben.

Kohlrabi war von Anfang bis Ende billig.

Radies und Rettig wurden das ganze Jahr hindurch wenig verlangt.

Die ersten Wirsingpflanzen hatten sehr durch Frost gelitten; als die vom Frost verschont gebliebenen Pflanzen verkaufsfertig waren, konnten sie nur zu sehr niedrigen Preisen abgesetzt werden, ganz im Gegensatz zu anderen Jahren.

Weißkohl ist noch nie so billig gewesen, wie in diesem Jahr. Die Sauerkohlfabriken hatten wochenlang die Abnahme verweigert.

Rotkohl und Blumenkohl haben in guter Qualität immer zu normalen Preisen Absatz gefunden.

Porree, Petersilienwurzel, Sellerie (Suppengrün) waren bis zum Spätherbst nur in ganz geringen Quantitäten abzusetzen; dadurch sind über Winter Bestände weit über normal verblieben.

Die ersten Salatpflanzungen sind stellenweise bis zu 100% unverkäuflich geblieben. Im Hochsommer dezimierte die graue Erdmade die Pflanzungen in erschreckender Weise; die letzten Pflanzungen sind durch die anhaltende kühle Witterung und zeitweisen strengen Fröste ruiniert worden, so daß von einem befriedigenden Geschäft in Salat im Jahre 1912 nicht gesprochen werden kann.

Mohrrüben haben merkwürdigerweise bis im September hinein gut im Preise gestanden.

Die Preise für grüne Bohnen waren bis zum Schluß des Geschäftsversands gut; jedoch in Anbetracht der teuren und schlecht keimenden Saat sowie des Umstandes, daß die Fröste die späten Aussaaten bereits anfangs September vernichteten, kann der Züchter das Ergebnis nur als unternormal bezeichnen.

Gewürzkräuter (Majoran, Thymian, Salbei) sind glatt verkauft worden.

Das Jahr 1912 war für den Berliner Gemüsegärtner so verlustreich wie selten ein anderes. Dazu kommt die fortschreitende Tendenz der Lohnerhöhungen und die Auslandskonkurrenz; dies alles läßt den rechnenden Berliner Gemüsegärtner nur verzagt in die Zukunft blicken.

Landschafts- und Dekorationsgärtnerei.

Landschafts- und Dekorationsgärtnerei.

Der Geschäftsgang in der Landschaftsgärtnerei war im Jahre 1912 mittelmäßig; es wurden vorwiegend kleine und mittelgroße Gartenanlagen ausgeführt. Mehr und mehr macht sich die Unsitte breit, selbst für die Anlage eines kleinen Hausgärtchens mindestens ein halbes Dutzend Projekte einzufordern, natürlich kostenlos. Sehr häufig erhält dann der Einsender des billigsten

Kostenanschlags die Ausführung der Anlage; es kommt selten etwas Gutes dabei heraus. Leider ist es bisher nicht möglich gewesen, in den beteiligten Kreisen ein energisches Bekämpfen dieser Unsitte zu veranlassen. Bei der Neuanlage von Hausgärten wird zurzeit mehr Wert auf Anpflanzung einzelner großer Bäume gelegt; daher waren solche sehr gesucht und erzielten gute Preise. Der Streik der Landschaftsgärtnergehilfen im Frühjahr 1912 ist für die Gehilfen völlig ergebnislos verlaufen. Hauptsächlich ist dies den Bemühungen des Arbeitgeberschutzverbandes zu verdanken. Infolge der schlechten Lage des Geldmarktes gehen die Zahlungen sehr schwer ein und erreichten die Außenstände in diesem Jahre eine Höhe wie selten vorher.

Das Geschäft in der Dekoration hat in diesem Jahre eine wesentliche Besserung gegen 1911 gezeigt. Viele Dekorationen größeren Umfanges, die 1911 aus politischen und anderen Gründen zurückgestellt wurden, gelangten in diesem Jahre zur Ausführung, so daß über Mangel an Aufträgen nicht zu klagen war. Schwierigkeiten boten sich im Herbst nur insofern, als die herrschende kühle Witterung dazu zwang, die Sommerdekorationspflanzen frühzeitig zu entfernen. Man hatte das Empfinden, daß der Winter uns plötzlich überraschen könnte; nur hatte es seine Schwierigkeiten, passendes Material heranzuschaffen. Die von der Deutschen Gartenbau-Gesellschaft angeregte Prämiierung der schönsten Balkone und Dekorationen der Geschäftshäuserfronten hat dem Dekorationsgärtner öfter günstige Gelegenheit geboten, sein Pflanzenmaterial vorteilhaft zu verwenden.

Getrocknete Blumen und Gräser.

Getrocknete Blumen und Gräser.

Der Anbau von Ziergräsern und immortellenartigen Gewächsen und Blumen ist im Jahre 1912 noch mehr zurückgegangen, da sie zu Bindezwecken jetzt immer weniger verlangt werden. Eine Ausnahme machten Statice tartarica und Bromus brizaeformis; es ist zweifelhaft, ob die eingebrachten Vorräte bis zum nächsten Frühjahr trotz herabgesetzter Preise verkauft werden. Etwas Nachfrage war nach Heranthemum, rotgebeizt, und farbigen Helichrisum, langstielig geschnitten. Feinere Gräserarten wurden wenig verlangt. Französische Immortellen in naturfarbig und gefärbt wurden zu Mosaikarbeiten und Bindereien verwendet und behaupteten ihren Preis. Dagegen blieben trotz niedrigster Preise Kapblumen, weiß und gefärbt, unverkäuflich. Es ist bedauerlich, daß diese schöne Immortelle ganz außer Kurs gesetzt wurde. Schuld an diesem Umstand haben die Importeure, weil sie vor einigen Jahren die Preise so hoch schraubten, daß die Kauflust abzuflauen begann. Die präparierten Cycas- und Palmenwedel werden in großen Quantitäten zu Trauerbindereien verwendet; ebenso ist das weißgraue Islandmoos beliebt, wenn es sorgfältig

geerntet und verpackt hier eintrifft. Präparierte Asparagus- und Farnwedel werden zu feineren Bindereien, wenn das frische Material mangelt, verwendet.

Obstbau.

Obstbau.

Durch den trockenen Sommer 1911 war ein reicher Fruchtansatz erzielt; obwohl der Winter infolge höherer Kältegrade vielfach erfrorenes Holz brachte und deshalb die anfangs gehegten Hoffnungen verminderte, hat sich dennoch kein Ausfall gezeigt. Vielmehr war bei Aepfeln und Birnen eine überreiche Blüte zu konstatieren. Allerdings fiel diese in eine scharfe Frostperiode, bis zu 4° C, so daß man hierdurch befürchten mußte, wiederum einen Ausfall zu haben. Auch das traf nicht zu; vielmehr trugen in erster Linie Birnen sehr reich, Aepfel nicht minder. Durch den massenhaften Ansatz, auch infolge der Dürre im Untergrund, blieben die Früchte erheblich kleiner, auch wurden sie früher baumreif. Die Haltbarkeit hatte ebenfalls sehr gelitten, so daß sie in den meisten Fällen viel früher reiften. Durch das große Angebot während der Birnenzeit waren nur geringe Preise, wozu auch die geringere Größe mit beitrug, zu erzielen. Fusicladium war minimal; der Geschmack war zum Teil recht ausgeprägt. Bei manchen Birnensorten zeigte sich vermehrte Steinbildung am Kernhaus, hervorgerufen durch die Dürre. Kirschen trugen wenig, da sie offenbar in der Blüte vom Frost gelitten hatten. Aehnlich verhielt es sich auch bei den Pflaumen, Pfirsichen und Aprikosen, so daß es hierin nur eine spärliche Ernte gab. Die Preise waren daher sehr gut. Infolge der anhaltenden Dürre des Sommers gingen bald nach der Blüte viele alte Bäume ein. Die Beerensträucher zeigten teilweise wenig Holzentwicklung, litten auch in der Blüte durch Frost, so daß wenig Ansatz vorhanden war. Die Preise waren daher zufriedenstellend. Erdbeeren waren viel am Markt, so daß die Preise sich nur auf mittelmäßiger Höhe hielten. Die Freilandkulturen des Weinstocks hatten sehr gut angesetzt und gaben begründete Hoffnung auf eine reiche Ernte. Durch den kühlen Nachsommer blieb die Entwicklung der Trauben sehr zurück; die früh einsetzenden Fröste vernichteten die Blätter, so daß eine weitere Entwicklung der Trauben ausgeschlossen war und der Wein zumeist unreif blieb.

Obstverwertung.

Obstverwertung.

Dank der fortschreitenden Erkenntnis von dem hohen hygienischen Wert des Obstgenusses und der Notwendigkeit einer rationelleren Ernährung befand sich auch in diesem Jahre das Geschäft in Obstverwertungsprodukten in aufsteigender Linie. Gute Ware fand stets ihren Abnehmer, so daß Restbestände bis zur nächsten Ernte kaum in größeren Posten zu erwarten sein werden. Ein bemerkbarer Einfluß auf die

Preisfestsetzung wurde durch folgende Umstände bedingt: Zunächst kam die Mißernte des Jahres 1911 in Betracht, hervorgerufen durch die außerordentliche Dürre. Posten früherer Jahre wurden daher bei hohen Preisen geräumt. Im Frühjahr 1912 waren zunächst sehr gute Aussichten für die Ernte; die in vielen Gegenden in der Blüte einsetzenden Nachtfröste haben diese Aussichten jedoch zuschanden gemacht. Gute Dauerwaren aus inländischen Früchten mußten somit im Preise anziehen. Nicht ohne Einfluß blieben die Preisfestsetzungen für frische Ware durch den deutschen Pomologen-Verein, welche in diesem Jahre zum erstenmal zur Geltung kamen. Infolgedessen wurde ein Mißerntezuschlag für Dauerwaren erhoben, der z. B. auf Säfte und Gelees 5 %, auf Marmeladen und Dunstfrüchte bis 8 % Aufschlag gegen 1910 ausmachte, soweit inländisches Obst verarbeitet wurde. Im einzelnen ist noch folgendes zu erwähnen: Erdbeerenkonserven aus holländischer Ware waren gut und normal im Preise. Aprikosen und Pfirsiche aus Frankreich sind infolge schlechter Ernte sehr teuer. Spanische Aprikosen in halben Früchten waren von sehr guter Beschaffenheit und billig, amerikanische Konserven und Präserven sind gut und die Preise zogen nicht merklich an. In serbischen Pflaumen war eine totale Mißernte zu verzeichnen. Die Ernte in Mirabellen war gut, daher trat keine Preiserhöhung ein. Die hohen Preise für diesjährige Sauerkirschen bedingten auch eine Preiserhöhung des Saftes, so daß dieser eingekocht teurer steht als Gebirgshimbeersaft. Hiesige Gartenerdbeeren erzielten hohe Preise; ebenso verhält es sich mit Johannisbeeren und grünen Stachelbeeren. Apfelmus und eingemachte Birnen fanden rege Nachfrage zu normalen Preisen. — Spargel wurde im Berichtsjahre in nicht besonderer Qualität geerntet, hauptsächlich weil die Spargelpflanzen unter der vorjährigen Dürre zu sehr gelitten hatten. Ebenfalls schlecht abgeschnitten haben Erbsenkonserven. Auch in Pfefferlingen ist eine Mißernte entstanden. Im Gegensatz zum Vorjahre sind reichlich Bohnen vorhanden und in tadelloser Beschaffenheit. Junge Spinatkonserven waren gut und wurden reichlich gefordert. Tomatenkonserven sind zumeist billig, jedoch bisweilen infolge des Regens und der Kühle des Nachsommers von geringerer Beschaffenheit. Karotten und Kohlrabi waren reichlich und zu normalen Preisen vorhanden. Wie durch Umfrage bestätigt wurde, scheinen Dörrgemüse in Hausfrauenkreisen immer noch nicht genügend begehrt zu sein, während diese Lebensmittel bei Massenversorgung eine immer steigendere Rolle spielen.

11. Obsthandel.

Sommerobst.

Das Geschäft in Sommerobst war auch im Jahre 1912 im allgemeinen befriedigend. Allerdings ließ der Ausfall der inländischen Ernte wieder fast durchweg viel zu wünschen übrig,

denn nachdem die Blüte außerordentlich reich gewesen war, richteten die starken Nachtfröste im April und Anfang Mai in den meisten Gegenden großen Schaden an, vor allem am Frühobst.

Kirschen.

Die Frühernte in Kirschen hatte zwar in den für Berlin hauptsächlich in Betracht kommenden Produktionsgebieten (Werder, Schlesien und Thüringen) unter dem Regen zu leiden, doch war das Ergebnis noch einigermaßen befriedigend. Die Verkaufspreise waren dementsprechend gut, im Durchschnitt vielleicht höher als je zuvor. Die Zufuhren aus dem Auslande waren auch in diesem Jahre wieder knapp und die dafür erzielten Preise nur zeitweise gewinnbringend.

Erdbeeren.

Durch die große Dürre des Vorjahres hatten die Erdbeerpflanzen stark gelitten und durch die Fröste im Frühjahr wurde die inländische Ernte noch weiter verringert, so daß die Zufuhren von deutschen Erdbeeren sehr knapp und dementsprechend auch die Preise ziemlich hoch waren. Ebenso reichten die Zufuhren aus Holland nicht an die des Vorjahres heran, wogegen die aus Frankreich stärker waren. Da die Ware im allgemeinen gesund eintraf, so konnten gute Preise dafür erzielt werden.

Anderes Beerenobst.

Anderes Beerenobst war außergewöhnlich knapp und teuer.

Sonstiges Frühobst.

Die inländische Ernte in sonstigem Frühobst war, wie schon oben erwähnt, nicht reichlich; in Aprikosen und Pfirsichen sogar sehr knapp. Auch aus dem Auslande kam ziemlich wenig Ware; so fehlten zum Beispiel ungarische Aprikosen vollständig. Ebenso kamen auch aus Frankreich und Italien noch erheblich weniger Aprikosen und Pfirsiche als im Vorjahre; die dafür, wie auch für anderes Frühobst erzielten Preise waren sehr hoch. Dagegen kamen aus Böhmen große Mengen von Birnen an den Markt, welche teilweise mit großem Verluste verkauft werden mußten.

Weintrauben.

Noch mehr als im letzten Jahre wurde das Geschäft in Weintrauben durch die enorm hohen Einkaufspreise in Italien und Frankreich erschwert, welche jeden Gewinn unmöglich machten. Die Zufuhren aus Algier entsprachen etwa denen des Vorjahres; teilweise kam die Ware schlecht an und mußte sehr billig verkauft werden. Die Ankünfte aus Frankreich waren noch viel geringer als im letzten Jahre und erbrachten große Verluste. Auch Italien sandte eher noch weniger Trauben als im Vorjahre, und trotzdem die Ware im allgemeinen gesund eintraf, waren doch im Durchschnitt erhebliche Verluste zu verzeichnen. Aus der Türkei kamen infolge der politischen Wirren nur wenige Waggons zu Beginn der Saison. Die Zufuhren von spanischen Wintertrauben waren wieder ziemlich bedeutend und die Preise verhältnismäßig gut.

Spätobst.

Die Zufuhren an Spätobst, sowohl von Aepfeln als von Birnen, waren ziemlich bedeutend. Die inländische Ernte fiel im Durch-

schnitt noch befriedigend aus und die geringeren Zufuhren aus manchen ausländischen Gebieten (Italien, Tirol, Steiermark u. a.) wurden durch stärkere Zufuhren aus Galizien, Frankreich, Belgien, Holland und namentlich Amerika ausgeglichen. Besonders die amerikanischen Aepfel kamen in diesem Jahre in enormen Mengen an den Markt, und da sie von hervorragender Qualität und dabei nicht besonders teuer waren, so übten sie einen großen Einfluß auf den Markt aus. Für geringere Aepfel gestaltete sich der Absatz wenigstens bis Beginn des Winters sehr schwierig. Gute Winterbirnen waren wieder knapp und teuer. Von Spätpflaumen lieferte namentlich Böhmen wieder große Mengen und hätte noch mehr gesandt, wenn der Frost vom 6./8. Oktober nicht den Rest der Ernte vernichtet hätte.

Bananen. Neu an den Markt kamen Columbia-Bananen, und wenn diese auch an Qualität nicht an die kanarischen und Jamaika-Bananen heranreichen, so übten sie doch einen großen Einfluß auf die Preise aus, zumal auch die Zufuhren zeitweise sehr groß waren.

Tomaten. Mehr noch als im Vorjahre wurde der Markt in Tomaten von der italienischen und französischen Ware beherrscht, welche in enormen Quantitäten ankam, und zeitweise so billig verkauft wurde, daß nicht einmal die Frachtkosten herauskamen. Die inländische Ernte fiel zwar nicht knapp aus, spielte aber, wenigstens am Berliner Markt, gar keine Rolle.

Walnüsse. Infolge der Mobilmachung auf dem Balkan fielen die Zufuhren von Walnüssen aus Serbien, Bulgarien und der Türkei vollständig aus, und auch diejenigen aus Rußland und Rumänien blieben sehr knapp. Ebenso lieferte auch Frankreich ziemlich wenig Ware, so daß die Nußpreise in diesem Jahre, wenigstens für gute Ware, außergewöhnlich hoch waren.

Haselnüsse. Haselnüsse erreichten so hohe Preise, wie seit zehn Jahren nicht mehr; die Restbestände konnten sämtlich mit gutem Nutzen geräumt werden.

Ausländisches Gemüse. Im Gegensatz zum Vorjahre war die einheimische Gemüseernte fast allgemein reichlich, so daß namentlich die verschiedenen Kohlsorten nur in geringem Umfange aus dem Auslande bezogen wurden. Während des Winters 1911/12 war das Geschäft in italienischem Blumenkohl ziemlich bedeutend und die Preise namentlich in der ersten Hälfte der Saison sehr gut. Im Winter 1912/13 dagegen beherrschte der Erfurter Blumenkohl infolge der günstigen Witterung noch bis in den November hinein den Markt, so daß die Zufuhren aus Holland und Italien sehr billig verkauft werden mußten. Für Bohnen dagegen fiel im September und Oktober die inländische Ernte infolge der kühlen Witterung sehr knapp aus, so daß die italienischen Bohnen sehr gut bezahlt wurden.

B. Landwirtschaftliche Fabrikate.

12. Mehl- und andere Mühlenfabrikate.

a) Müllerei.

Müllerei.

Erstes Halbjahr.

Der Geschäftsgang der Müllerei war im ersten Halbjahr nicht befriedigend. Die vorzügliche Qualität des im Jahre 1911 geernteten Getreides hatte eine sehr hohe Mehlausbeute im Gefolge gehabt. Da für die große Mehlproduktion keine entsprechende Nachfrage vorhanden war, so hatten sich schon Ende 1911 bedeutende Mehlvorräte angesammelt, die auf Absatz warteten. Diese Bestände erfuhren im Berichtsjahre zunächst noch eine Vermehrung, da die Nachfrage im Vergleich zur Produktion gering blieb. Im Gegensatz zur hohen Mehlausbeute war die Ausbeute an Kleie gering; die Preise hierfür waren daher, namentlich aber infolge der geringen Futtermittelernte des Jahres 1911, recht hoch. Angesichts der großen Mehlläger und des Mißverhältnisses zwischen dem Umfang der Mehlproduktion und der Nachfrage nach Mehl, sahen sich einzelne Mühlen veranlaßt, ihren Betrieb einzuschränken oder ihn gar einzustellen.

Zweites Halbjahr.

Ein Umschwung trat für die Müllerei im zweiten Halbjahr ein. Die schlechte Witterung verzögerte die Einbringung der Ernte und das Vermahlen neuen Getreides. Infolgedessen begannen die vorhandenen Mehlbestände sich allmählich zu lichten und zu räumen. Die großen Mehlläger verhinderten die sonst infolge der Ernteverzögerung unvermeidlich gewesene empfindliche Preissteigerung der Mehle. Die Qualität des neuen Weizens und Roggens hatte unter der langen Regenperiode stark gelitten und fiel gegenüber derjenigen des Vorjahres sehr ab. Ein großer Teil des Getreides war mit Auswuchs behaftet. Im allgemeinen war aber die Backfähigkeit der neuen Mehle besser als man anfangs erwartet hatte, und der Weizen zeigte einen guten Klebergehalt. Während des ganzen zweiten Halbjahres hielt die Nachfrage nach Weizen und Roggenmehl in befriedigendem Maße im Inlande an. Auch aus dem Auslande machte sich starke Nachfrage nach deutschem Mehl geltend. Die Mühlen hatten daher in der zweiten Jahreshälfte einen zufriedenstellenden Geschäftsgang und vermochten einen ausreichenden Mahllohn zu erzielen.

b) Mehlhandel.

Weizenmehl.

Weizenmehl.

Erstes Quartal.

Der Schluß des Jahres 1911 hatte Berlin mit einem so enormen Mehllager versorgt, daß die Speicher kaum imstande waren die Ware aufzunehmen. Der Mehlhandel ging mit der guten Hoffnung in das neue Jahr, daß die Ware der vorzüglichen Ernte vom Jahre 1911 auf lange Zeit hinaus haltbar wäre. Sonst war

das Geschäft im Anfang des Jahres wie immer vollkommen lustlos. Die Konsumenten, die vor dem Weihnachtsfest mit Ware gewöhnlich voll versorgt sind, versorgten sich erst wieder gegen Ende Januar. Die Preise für Weizen und Roggen konnten sich im Anfang des Januar gut behaupten und nahmen sogar eine steigende Richtung im Laufe des Monats an, und zwar infolge des kälter werdenden Wetters, das die Flußschiffahrt auf der Oder behinderte. Dieser Umstand beeinflußte auch das Mehlgeschäft günstig. Wenn auch der Markt in den ersten Tagen des Februar noch in fester Tendenz verkehrte, so brachte doch der Umschlag der Witterung die Unternehmungslust zum Stillstand, und man zehrte noch von den großen Mehllägern. Für ausländisches Weizenmehl begann allgemein das Interesse, da der inländische Weizen bei all seiner Trockenheit doch nicht entfernt genug Kleber zeigte und nur mit ausländischem Mehl zusammengemischt die größere Ergiebigkeit gewährte. Sonst verlief das Mehlgeschäft während des gesamten Monats vollkommen ruhig. Es war allerdings nicht an ein Fallen der Preise zu denken, da der Futtermangel sich schon sehr bemerkbar machte, doch waren gerade die erhöhten Preise für Kleie der Grund dafür, daß die Mühlen die Preise für Weizenmehl nicht zu erhöhen nötig hatten, weil infolge der hohen Futterpreise reichlicher Mahllohn vorhanden war. In ausgeprägt ruhiger Tendenz verkehrte der ganze Monat März. Der Konsum versorgte sich nur von der Hand in den Mund. Trotz der Schiffahrtseröffnung und dem mit dieser befürchteten Andrang in Waren konnten sich die Weizenmehlpreise gut behaupten, da für Weizen der Export allgemein einsetzte. Obwohl Weizen durch die große Zunahme des Exports von Tag zu Tag Steigerungen erfuhr, folgte der Artikel Mehl dem Rohprodukt nicht gleichmäßig nach. So waren die Preise für Weizen in der ersten Hälfte des April fest und steigend, Mehl dagegen zu fast gleichen Preisen käuflich.

Zweites Quartal.

Die weitere Zunahme des Exports beunruhigte. Um Mitte April herum wurde der Markt weiter beunruhigt durch den plötzlichen Schluß der Dardanellen infolge des Türkisch-Italienischen Krieges. Erst von dieser Zeit an begannen auch die Mehlpreise eine steigende Tendenz einzuschlagen.

Die Frühjahrs- und Sommermonate stehen gewöhnlich unter dem Zeichen der Wetterspekulation. In den ersten Maitagen konnten sich die Preise, weil man über Dürre klagte und Regen erwartete, noch behaupten. Später aber kam ergiebiger Regen, der Export stockte, und Weizen konnte sich nicht mehr auf der bisherigen Höhe halten, und Hand in Hand mit diesen Erscheinungen war das Mehlgeschäft schleppend, aber vom Konsum mußten höhere Preise für Locoware gezahlt werden. Die Läger in Weizenmehl hatten sich auf die Hälfte verringert, und es war ungemein schwer, vom Inlande, das eben seine Ware enorm

exportiert hatte, Weizenmehl zu beziehen. Im großen ganzen blieb das Geschäft während des ganzen Monats, wenn auch zu behaupteten Preisen, immerhin belanglos. Das fruchtbare Wetter hielt die Käufer zurück. Auch der Juni wurde durch die große Wetterspekulation beeinflußt. Der Export in Weizen war wieder bedeutend größer, und die Inlandsmühlen klagten darüber, daß ihnen die Ware vor den Augen fortgenommen und ins Ausland getrieben wurde. Trotzdem wurde diese große Zunahme des Exports durch das fruchtbare Wetter und den ergiebigen Regen ausgeglichen. Ausländisches Mehl war Schwankungen unterworfen, während Inlandsmehl nach wie vor sehr knapp und gefragt blieb. Es wurde schon mit einem Preisabschlag (Deport) von 2 Mk. pro Sack Weizenmehl für neue Ernte gegen alte Ernte gehandelt. Nach nordischem Mehl bestand mehr Nachfrage, aber auch bei diesem traten Schwankungen ein, die jedoch mehr nach unten hin gerichtet waren.

Drittes Quartal.

Im Juli nahm der Mehlhandel eine abwartende Stellung ein und schränkte seinen Bedarf bis auf ein Minimum ein, so daß um Mitte Juli das Mehlgeschäft total stockte, und hierdurch umgekehrt der Weizenmarkt ungünstig beeinflußt wurde. Für Herbst entwickelte sich, obwohl man für die Qualitäten in Roggen und Weizen zu fürchten begann, doch ein lebhafteres Geschäft in Inlandsmehl, das nach wie vor mit 2 Mk. per 100 kg billiger offeriert wurde als für vordere Sichten. Bei nordischen Mehlen machte man nur einen Unterschied von 50 Pfennigen. Wenn schon die Kurse für Weizen, namentlich gegen Ende des Monats Juli in die Höhe gingen, so hatte diese Preiserhöhung auf Mehl keinen Einfluß. Während im August der Export in Weizen dessen Preise weiter günstig beeinflußte, blieben die Preise für Mehl unverändert. Größerer Export in Weizenmehl war seltener auszuweisen, dagegen wurde Auszugsmehl fast ebenso wie Roggenmehl von den Küstenmühlen stark exportiert. In amerikanischen Auszugsmehlen wurde manches gehandelt, und sowohl dieser Artikel wie feine Auszugsmehle, ebenso mehr oder weniger rheinische Auszugsmehle, verdrängten das ungarische Mehl fast vollkommen. Um Mitte des Monats trafen Klagen über Kartoffeln ein, Rußland hielt mit Offerten zurück, und die Preise behielten eine stabile Richtung. Inlandsmehle blieben nach wie vor für prompte Lieferung recht knapp. Auch der September stand unter dem Einfluß unbeständiger Witterung. Dieser Monat gehört für den Mehlhandel gewöhnlich zur alten Ernte, und wie alljährlich mußte der Mehlhandel höhere Preise anlegen, soweit er sich nicht mit Ware versorgt hatte, denn die Landwirte haben gewöhnlich um diese Zeit so viel zu tun, daß sie gar nicht dazu kommen, Ware heranzuschaffen. Nordische Mehle stiegen um eine halbe Mark, die sie vorher nachgegeben hatten. Schlesien stand im Vordergrund des Marktes. Für Herbst und Wasser-

aufgang konnten sich die Preise gut behaupten, weil das Rohprodukt von 211 bis auf 218 Mk. im Berichtsmonat stieg unter dem Einfluß der hohen Frachten von Amerika und Rußland. Eine größere Steigerung erfolgte nicht.

Während das Erntejahr 1911 vorzüglich haltbare Ware brachte, an der nur das Fehlen genügenden Klebers wegen der trocken eingebrachten Weizenernte gerügt werden konnte, fürchtete man für das neue Weizenmehl. Die Mühlen hatten nicht entfernt die große Ausbeute wie von der Ernte 1911, erhielten geringere Kleiepreise, aber der reichliche Regen hatte für reichlichen Kleber im Weizen gesorgt, so daß der Konsument mit Inlandsmehl unter ganz geringer Zusammenmischung von nordischem Mehl auskommen konnte.

Viertes Quartal.

Während im Oktober die Mehlpreise sich noch gut behaupten konnten, gaben diese im November um etwa 1 Mk. nach. Trotz der offenen Wasserstraße blieb Weizenmehl zu diesen niedrigen Preisen bis Jahresende behauptet, da das Preisniveau an sich im Verhältnis zu Roggenmehl und angesichts des Exports relativ für niedrig gehalten wurde. Wenn wir auch nicht mit ganz großen Beständen wie 1911/12 in das neue Jahr hineingingen, so waren gerade die Weizenmehlläger namentlich von schlesischen und nordischen Mehlen noch ganz respektabel. Man ist allgemein besorgt um die Qualitäten des neuen inländischen Weizens wie Weizenmehls und besonders um den Aufgang der Schiffahrt 1913, und jeder vorsichtige Mehlgroßhändler muß diesem gefährlichen Faktor Rechnung tragen.

In den Kalenderjahren 1911 und 1912 betrug Deutschlands Export an Weizenmehl

1911 1 618 283 dz
1912 1 705 333 dz

davon nach	1911	1912	davon nach	1911	1912
der Schweiz . .	509 445	422 433	Niederlande . .	242 615	297 373
Finnland . . .	351 525	417 756	Großbritannien.	148 849	171 600
Dänemark . .	283 235	298 427	Norwegen . .	22 266	25 493

Nachstehend geben wir eine Tabelle der Weizenmehlpreise in den einzelnen Monaten des Jahres.

Tab. 22. Notierungen für Weizenmehl im Jahre 1912 (in M. für 100 kg m. Sack).

	Gewöhnliche Weizenmehle 00	Bessere Weizenmehle 00
Januar	24.50—25.25	28.——28.50
Februar	24 50—25.25	28 50—29.—
März	24.25—24.50	28 ——29.—
April	24.75—26.75	28.25—29 50
Mai	25 75 – 26 75	28.50—29.50
Juni	25 75—26 25	28.50—28.75
Juli	26.25—26.50	28.50—28.75
August	26.——27.—	28.50—29 75
September	25 75—26.75	29.——29 75
Oktober	25 75—26 75	28.75—29.25
November	24 50—25.50	28.25—28.75
Dezember	24.——24 50	28.——28.25

Roggenmehl.

Roggenmehl.

Die Bestände in Roggenmehl am Jahresanfang glichen in ihrer Höhe nicht ganz denjenigen von Weizenmehl. Die Offerten überwogen indes zu Anfang des Jahres bei weitem die Nachfrage. Die Mehlkurse waren bei der allgemeinen Geschäftsunlust in den ersten Januartagen so gedrückt, daß die Reaktion kaum ausbleiben konnte. Der Roggenexport stockte in der ersten Monatshälfte, trotzdem waren bei den vorzüglichen Qualitäten die Läger knapp, und der Mangel an Futter beeinflußte auch das Fabrikat Roggenmehl günstiger, so daß die Preise bis Ende Januar um über eine Mark stiegen. Während des ganzen ersten Quartals bis in den Mai hinein blieb das Mehlgeschäft ruhig, die Preise waren unter Schwankungen wenig geändert, denn was der Januar an Preissteigerung in Roggenmehl brachte, büßte der Februar ein, zumal der Export in Roggen fast aufhörte und der Konsum sich außerordentlich einschränkte. Im März war das Geschäft ebenfalls ruhig, und die Preise erfuhren keine Veränderung. Erst um Mitte bzw. Ende April, als der Export in Roggen sehr stark einsetzte, exportierten auch die östlichen Mühlen Roggenmehl in großen Mengen nach Norwegen und Finnland. Gegen Ende Mai stockte der Export, und es trat ruhiges Geschäft zu abbröckelnden Preisen in Mehl ein. Auch hielt das Regenwetter die Käufer schon etwas zurück. Als im Juni das Regenwetter andauerte und damit eine Befürchtung wegen der verspäteten Ernte sich geltend machte, mußten die Preise für Roggenmehl angesichts des knappen Berliner Lagers und in Rücksicht auf die niedrigen Kleiepreise um eine Mark anziehen. Die guten Ernteaussichten machten namentlich den Kleiehandel sehr vorsichtig im Einkauf, so daß der Mahllohn zu gering war und auch aus diesem Grunde der Mehlpreis sich erhöhen mußte. Dazu kam auch der weiterbestehende größere Roggenmehlexport. Im Juli legten sich die Käufer größte Zurückhaltung auf. Der Monat endete mit einem Preisrückgang von etwa 2 Mk. für Roggenmehl. Der August brachte regnerische Witterung. Das Getreide konnte nicht, wie allgemein erwartet, trocken eingeerntet werden. Es kamen Klagen über Kartoffeln, Rußland blieb trotz der hohen Erntezahlen mit Offerten aus. Obwohl die Preise für Roggen um 3 Mk., für Roggenmehl im Zeithandel um 45 Pf. gestiegen waren, erlitten die Preise für Roggenmehl 0/1 im Effektivhandel eine Einbuße von 50 Pf.

Während der September nur eine minimale Steigerung von 30 Pf. im effektiven Mehl brachte, wurde im Oktober erst nach Vollendung des ersten Drittels das Exportgeschäft wieder aufgenommen. Namentlich infolge der Kriegsbefürchtungen zwischen der Türkei und den Balkanstaaten kam es zu Preissteigerungen um Mitte des Monats um etwa 10 Mk. an zwei Tagen. Unter

Schwankungen gewann effektives Mehl 90 Pf., während Roggen unter Schwankungen die durch das vermehrte Angebot von Inlandsware entstanden, eine Preissteigerung von im ganzen etwa 11,50 Mk. zu verzeichnen hatte. Im November und Dezember entwickelte sich angesichts eines Deports von 25 und 30 Pfennigen auf Mai der Roggenmehlverkauf bis tief in das Jahr 1913 hinein. Die großen Mühlen waren ständig Käufer für Roggen, dagegen kam auch vermehrtes Inlandsangebot zum Vorschein, und bei geringem Export und einigen russischen Offerten mußten die Preise für Roggen um 1,50 Mk., für effektives Mehl um 30 Pf. und für Roggenmehl auf Zeit um 5 Pf. nachgeben. Die Bestände in Roggen und Roggenmehl waren gering. Der Dezember bot wenig Geschäft in Roggenmehl. Im effektiven Handel mußte Dezembermehl 40 Pf. nachgeben, während Dezemberroggen eine Steigerung von 7 Mk. erfuhr. Die Qualitäten des Roggenmehls fielen gegen die vorjährige Ernte wesentlich geringer und namentlich auch sehr verschieden aus. Wir gehen in das neue Jahr 1913 mit dem Bewußtsein, daß man für Frühjahrsabladungen per Wasser in Roggenmehl ebenso wie in Weizenmehl außerordentlich vorsichtig sein muß, um nicht zu Schaden zu kommen.

Nachstehend geben wir die Preise für die billigsten Provinzmehle wie für die teuersten hiesigen Mehle:

Tab. 23. Preise für billigste und teuerste Roggenmehle im Jahre 1912 (in M. pro dz mit Sack).

	niedrigste Notierung	höchste Notierung
Januar	21.70—23.—	23.90—24.90
Februar	22.10—22.90	24.20—24.90
März	21.70—22.30	23.90—24.20
April	22.10—23.—	24.——25.40
Mai	22.60—23.50	24.70—25.90
Juni	22.50—23.60	24.50—25.25
Juli	21.60—23.60	23.60—25.25
August	20.70—21.50	22.70—23.50
September	20.70—21.40	22.80—23.20
Oktober	21.20—22.80	23.10—25.30
November	21.50—22.—	23.60—24.10
Dezember	21.10—21.60	23.30—23.60

Die niedrigsten und höchsten Preise für Roggenmehl 0 und 1 auf Lieferung waren in jedem Monat in Mark pro dz mit Sack:

Tab. 24. Lieferungspreise für Roggenmehl (in M. pro t).

	Mailieferung	Juli	September	Oktober	Dezember
Jan.	23.——23.95	23.55—24.10	—	—	—
Febr.	22.70—23.95	22.80—23.95	—	—	—
März	22.30—23.10	22.60—23.20	21.50—21.90	—	—
April	22.80—23.55	23.10—23.80	21.80—22.65	—	—
Mai	23.50—23.95	23.05—24.10	21.80—22.80	—	—
Juni	—	22.80—24.—	21.35—21.80	—	—
Juli	—	23.60—24.—	20.70—21.40	20.60—21.40	20.75—21.15
Aug.	—	—	20.90—21.60	20.85—21.40	20.85—21.50
Sept.	—	—	21.25—22.—	21.20—21.70	21.15—21.60
Okt.	22.——22.95	—	—	21.75—23.30	21.55—23.20
Nov.	21.90—22.40	—	—	—	22.——22.40
Dez.	21.50—22.05	—	—	—	21.50—22.20

Der Export war, besonders in der neuen Saison, ungewöhnlich lebhaft, an dem auch die Berliner Mühlen stark beteiligt waren. Die Ausfuhr betrug (in dz):

1910	1911	1912
1 663 918	1 457 098	1 668 630

c) Kleiehandel.

Kleie.

Die infolge der Dürre des Sommers 1911 eingetretene Futterknappheit übte auch in der ersten Hälfte des abgelaufenen Jahres ihre Wirkung aus. Der Konsum in Kleie blieb ganz enorm und infolgedessen hielten sich auch die Preise hoch. Die inländischen Mühlen waren nicht entfernt in der Lage, die Nachfrage zu befriedigen und aus aller Welt mußte Kleie importiert werden. Die Situation hatte sich für den Handel insofern noch verschlechtert, als ein großer Teil der Kontrakte, welche mit Rußland getätigt waren, nicht erfüllt wurde, und es mußten von den deutschen Importeuren große Opfer gebracht werden, um von anderen Gegenden Ersatz zu beschaffen. Die Futternot war in allen Provinzen des Deutschen Reiches gleich groß, und es ist dem Handel nur mit Hilfe des im August 1911 eingeführten und am 22. Sept. auf alle Kleiesendungen ausgedehnten Ausnahmetarifes möglich gewesen, überallhin Ware zu schaffen. Dieser Ausnahmetarif bewirkte auch, daß die Preisunterschiede in den verschiedenen Landesteilen nicht bedeutend waren. Die Gültigkeit des Tarifs währte bis zum 30. Juni, schon vorher waren infolge der überaus günstigen Futteraussichten die Preise für Weizenkleie zurückgegangen, im Juli bröckelten auch die Roggenkleie-Preise ab und gingen dann, nachdem die riesige Heuernte eingebracht und eine enorme Kartoffel- und Rübenernte zu erwarten war, bis Ende September so zurück, daß um diese Zeit schon ein Nachlaß der Preise von 30 Mk. per Tonne konstatiert werden konnte. Dann zogen die Preise infolge des Balkankrieges vorübergehend an, doch das viele minderwertige Getreide, die Riesenmassen Kartoffeln, welche zur Fäulnis neigten, das Rübenkraut, welches infolge der bis zum Schluß des Jahres andauernden milden Witterung sich lange verfütterungsfähig hielt, bewirkten, daß die Landwirte meistens diese Artikel und weniger Kleie als Futter verwandten, und daher war der Absatz an Kleie so schlecht, daß sie namentlich in den letzten Monaten nur zu gedrückten Preisen und auch dann kaum unterzubringen war.

Die Notierungen für Kleie an der Berliner Börse im abgelaufenen Jahre waren zu Beginn eines jeden Monats:

Tab. 25. Preise für Weizen- und Roggenkleie im Jahre 1912 (in Mark für 100 kg).

Anfang	Weizenkleie	Roggenkleie	Anfang	Weizenkleie	Roggenkleie
Januar	13.——13.75	13.40—13.75	August	11.50—12.—	13.75—14.10
Februar	14.——14.25	14.——14.50	Sept.	11.50—12.—	12.——12.50
März	14.——14.25	14.25—14.75	Oktober	11.25—11.75	11.25—11.75
April	13.90—14.25	13.90—14.25	Nov.	11.50—12.—	11.50—12.—
Mai	14.60—15.—	14.60—15.—	Dezemb.	11.50—12.—	11.50—12.—
Juni	13.——14.—	14.50—15	31. Dez.	11.10—11.60	11.25—11.75
Juli	13.——14.—	14.85—15.25			

Die Einfuhr von Kleie während der Kalenderjahre vom 1. Jan. bis 31. Dez. betrug in Doppelzentnern:

1910	1911	1912
11 286 931	14 182 234	16 062 501

13. Brotfabrikation.

Brotpreise.

Das statistische Amt der Stadt Berlin ermittelte durch Umfrage in 40 Bäckereien folgende Durchschnittspreise für 1 kg Roggenbrot:

Tab. 26. Brotpreise (in Pfennig pro kg).

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahr
1910	29.42	29.36	28.65	28.34	27.76	27.46	27.42	27.14	26.74	26.72	26.38	26.41	27.65
1911	26.42	26.59	26.49	26.63	27.55	27.90	28.05	28.34	28.99	29.13	29.16	29.01	27.86
1912	29.70	29.50	29.64	29.71	29.91	29.99	30.31	30.15	29.79	29.55	29.43	29.26	29.70

Die Preise der Brotfabriken sind durchweg 2 Pf. pro kg niedriger anzusetzen.

Großbäckerei.

Aus der Großbäckerei erhalten wir folgenden Bericht:

Die Roggenmehlpreise waren höher als im Vorjahre, aber im ganzen stabil und die Schwankungen nicht erheblich. Die Qualität des Mehles und der 1911er Ernte war infolge der vorjährigen Trockenheit hervorragend gut. Das Mehl nahm mehr Wasser an als sonst und war daher ergiebiger. Auch der Konsum an Roggenbrot war im allgemeinen zufriedenstellend. Trotz der ungewöhnlich heftigen Konkurrenz haben die vernünftig geleiteten Betriebe in der Großbäckerei mit normalen Sätzen gearbeitet, hauptsächlich aus dem Grunde, weil die Ausbeute des Mehles erheblich besser als in anderen Jahren war. — Das Mehl der neuen Ernte ist bei weitem nicht so gut und bedarf aufmerksamer Behandlung, um ein gutes Gebäck zu liefern. — Die Entwicklung zum Großbetriebe macht im Bäckergewerbe weitere Fortschritte. Nach langen Mühen ist eine Vereinigung der Großbäckereien zustandegekommen, die ein großes Feld der Betätigung hat, und von der eine ersprießliche Wirksamkeit für das Gewerbe erwartet wird.

Kleinbäckerei.

Die Kleinbäckereien, insbesondere die Feinbäckereien, klagen auch in diesem Jahre wieder über geringen Verdienst. Gegen-

über den gestiegenen Rohmaterialpreisen (für Mehl, Fettwaren, Zucker) konnte eine Preissteigerung für die Backwaren infolge der scharfen Konkurrenz kaum durchgeführt werden. Auch die Kreditverhältnisse haben sich weiter verschlechtert. Wurde in früheren Jahren die Konkurrenz der Großbetriebe mit ihrem Filialsystem sehr empfunden, so trat diese Klage mehr und mehr zurück gegen diejenige über die große Ausdehnung der Konsumvereine. Ihre Konkurrenz macht sich in Arbeitervierteln zuungunsten der Kleinbetriebe sehr stark bemerkbar. Hiergegen scheint selbst das Rabattmarkengeben wenig Erfolg zu haben. Leider hat auch das Mißtrauen des Publikums, das durch die Untreue einiger Rabattvereinsrendanten hervorgerufen war, etwas mitgewirkt. Der Zweckverband der Bäckermeister Groß-Berlins hat bessernd zu wirken versucht, indem er einen Zentral-Rabattverein für Berlin und Vororte ins Leben rief und sich mit seinem großen Vermögen dahinterstellte. Seine andere große Schöpfung hat sich ebenfalls gut entwickelt. Die Zentrale für Bäckerei- und Konditorei-Bedarfsartikel steigerte ihren jährlichen Umsatz von 5½ auf 8 Mill. Mk. und konnte eine Dividende von 7 % verteilen. Das größte Werk des Zweckverbandes ist aber die Gründung eines Erholungs- und Altenheims in Seegefeld bei Spandau für ihre alten und kranken Mitglieder, sowie als Sommeraufenthalt für die Kinder. Seine Anlagen sind ein Schmuckstück der ganzen Gegend. — Die größte Innung dieses Zweckverbandes, die Berliner, hatte sich im Jahre 1911 aus zwei Innungen als Zwangsinnung neu gebildet. Das vergangene Jahr galt dem Ausbau und der Festigung. Unter der energischen Leitung ihrer Obermeister ist dies gut gelungen. Dem Arbeitgeber-Schutzverbande ist sie korporativ beigetreten, doch hat sie ihre Geschlossenheit bei einem Streik oder Boykott nicht zu erproben brauchen, da Groß-Berlin in diesem Jahre davon verschont geblieben war. Das Verhältnis der Gesellenschaft zu den Meistern ist gut. Einträchtig arbeiten ihre Vertreter im Innungs-Arbeitsnachweis, der sich gut entwickelt hat, wie auch in der Innungs-Krankenkasse zusammen. Letztere ist zum Vorbild ähnlicher Einrichtungen geworden. — Die Bemühungen der Innungen nach einem Backverbot vom Sonntag zum Montag haben bisher bei den Behörden noch keinen Erfolg erzielt. Nur an den drei hohen Festtagen ist die gesetzliche Betriebsruhe verordnet. — Am schwersten drückt aber auf den Stand der Kleinbäckereien noch immer die Ungewißheit darüber, was mit der Bäckerei-Verordnung werden soll. Während in Sachsen und in Bayern Dispense bis zum Umbau des Hauses gegeben sind, laufen sie hier nur kurze Zeit. Im nächsten Jahre müßte eine sehr große Anzahl von Berliner Bäckereien geschlossen werden, wenn nicht endlich die hiesigen Behörden Einsehen nehmen und sich dem Vorgehen obiger Regierungen anschließen. Es ist kaum zu sagen, wie

schädlich diese Ungewißheit auf die Bäcker und Grundbesitzerkreise schon gewirkt hat. Der Schutzverband gegen die Bäckerei-Verordnung, der aus beiden Kreisen gebildet ist und den Kampf gegen die Verordnung führt, hat insofern einen Erfolg erzielt, als im Reichstage alle bürgerlichen Parteien sich auf den Standpunkt des Verbandes stellten. Ist diese schwerste Gefahr überwunden, dann wird auch das Bäckerhandwerk wieder aufatmen.

14. Keks-, Honig- und Lebkuchenfabrikation.

Geschäftslage.

Die Umsätze in der Keks-, Biskuit-, Waffel-, Lebkuchen- und Honigkuchenindustrie waren im Berichtsjahre im allgemeinen größer als im Vorjahre. Mit dem erhöhten Absatz hielten aber die Verkaufspreise auch in diesem Jahre nicht Schritt, trotzdem die Preise des Rohmaterials eine derartige Abwärtsbewegung keineswegs rechtfertigen. Besonders schwer litt die Industrie unter den hohen Zuckerpreisen. Der Verdienst war daher, namentlich bei den kleineren Fabriken, unbefriedigend, und es ist anzunehmen, daß zu den bisherigen Betriebseinstellungen kleinerer Fabriken in den nächsten Jahren noch weitere kommen werden. Es ist eine merkwürdige Erscheinung, daß die Keksindustrie, die früher scharfe Konventionsbestimmungen besaß, jetzt gar nicht mehr dazu kommt, sich über die Ausschaltung der ungesunden Schleuderkonkurrenz durch Festsetzung von Mindestpreisen zu einigen.

Arbeitsverhältnisse.

Auch Arbeitseinstellungen haben in diesem Industriezweig stattgefunden. In einer der größten Fabriken dieser Branche ist es zum Boykott gekommen, weil der Unternehmer sich nicht dazu hergeben wollte, seine Arbeiter in den Bäcker- und Konditorverband hineinzutreiben, indem er es in voller Anerkennung der Koalitionsfreiheit seinen Arbeitern selbst überließ, zu entscheiden, wo sie organisiert sein wollten. Dieser Angriff scheint das Signal für weitere Kämpfe zu sein, denn in Magdeburg ist man in ähnlicher Weise gegen zwei weitere Firmen der „süßen Industrie" vorgegangen, so daß der Verband der Keks-, Waffel- und Lebkuchenfabrikanten sich zu Abwehrmaßregeln entschließen mußte.

Beförderung von Keks usw. auf der Eisenbahn.

Auf verkehrspolitischem Gebiet wird in der Branche darüber geklagt, daß wegen des leichten Gewichts der hergestellten Fabrikate, bei verhältnismäßig hohem Rauminhalt, die Ladefähigkeit eines gewöhnlichen 10 t-Wagens nicht ausgenutzt werden könne. Diese Unannehmlichkeit hat zu einem Antrage des Verbandes der Keks-, Waffel- und Lebkuchenfabrikanten an die Ständige Tarifkommission der deutschen Eisenbahnen geführt, wenigstens den Artikeln Keks und Zwieback das Benutzungsrecht für großräumige Wagen zuzuerkennen, nachdem für Biskuit, Waffeln, Lebkuchen und Honigkuchen ein entsprechender Antrag bereits abgelehnt war.

Auf handelspolitischem Gebiet wird dahin gestrebt, die Zollverhältnisse für Keks, Biskuits, Waffeln, Zwiebacke, Lebkuchen und Honigkuchen derart zu gestalten, daß Exportmöglichkeiten in größerem Umfange ausgenutzt werden können. Exportverhältnisse.

Die seitens des Verbandes der Keks-, Waffel- und Lebkuchenfabrikanten beschlossene Schreibweise „Keks" statt „Kakes" hat sich im Laufe des Berichtsjahres sehr gut eingeführt. Bezeichnung „Keks" statt „Kakes."

15. Rüböl.

Das große Berliner Oellager, das vom Vorjahre übernommen wurde und Anfang Januar annähernd 50000 Zentner betragen haben dürfte, wirkte natürlich nicht belebend auf das Geschäft. — Da der Konsum sich bei den Provinzmühlen billiger eindeckte, verkleinerte sich auch das hiesige Lager nicht, und eine am Anfang des Monats aufkommende bessere Stimmung — am 5. Jan. notierte Rüböl per Mai 66,20 Mk. per 100 kg inklusive Barrels frei Berlin — war schnell wieder vorüber. Am 15. Febr. wurde Rüböl per Mai mit 62,10 Mk. und für Oktober zum ersten Male mit 61 Mk. gehandelt. Infolge anhaltender Geschäftsstille und günstigerer Witterungsberichte aus Argentinien, woselbst das Wetter der Leinsaaternte zuerst schädlich zu werden drohte, erreichte am 20. Febr. Rüböl per Mai mit 59,60 Mk. und am 27. Febr. per Oktober mit 59,50 Mk. seinen größten Tiefstand im Berichtsjahre. Januar—Februar.

Die gesunkenen Preise belebten nun wiederum den Konsum, führten dem Lager Abnehmer zu und veranlaßten auch die Mühlen zu größeren Saaterwerbungen. Diese allgemeine Besserung der Stimmung führte eine ansehnliche Steigerung der Oelpreise herbei, welche im März einsetzte, im April und auch im Mai weitere Fortschritte machte, als der Konsum ansehnliche Aufgelder gegen Terminpreise bewilligte und damit die Zufuhr frischen Oeles zu Andienungszwecken nach Berlin verhinderte. Dem alten Berliner Oellager wurden hingegen mehrere tausend Zentner zur Ankündigung entnommen, und da hiervon und außerdem noch einige tausend Zentner teils in den Konsum gingen, teils nach außerhalb verladen wurden, so mochte das Lager Ende Mai noch ca. 25000 Zentner betragen haben. Die Bildung eines Reports von 1,50 Mk. pro 100 kg von Mai auf Oktober begünstigte auch die Nachfrage für Oel auf spätere Sicht, so daß die Mühlen flott zu tun hatten. Am 21. Mai erreichte der Preis für rohes Rüböl für Mai 1912 mit 69 Mk. und für Oktober mit 70,20 Mk. pro 100 kg inklusive Barrels frei Berlin seinen höchsten Stand. März—Mai.

Im Juni und Juli wurde das Geschäft wiederum sehr still, die Preise gaben nach, und während am 4. Juli rohes Rüböl Juni—September.

für Oktober noch 68,10 Mk. kostete, und Rüböl für Dezember zum ersten Male mit 68,50 Mk. zum Handel gelangte, stellten sich die Preise am 17. desselben Monats für Oktober 65,50 Mk., für Dezember 65,90 Mk. Nach einer kurzen, aber kräftigen Steigerung, durch welche am 25. Juli der Preis für Oktober-Oel auf 68,30 Mk. gebessert wurde, Dezember-Oel mit 69 Mk. seinen höchsten Stand erreichte, und die auch das Konsumgeschäft belebt hatte, trat ein langer Zeitraum großer Geschäftsstille ein, die durch den Italienisch-Türkischen Krieg eingeleitet und durch den Balkankrieg noch um vieles verschärft wurde. Fabrikanten und Konsumenten hielten sich ängstlich zurück; nur das Allernotwendigste wurde gehandelt. Am 4. Sept. kam mit einem Deport von 1,20 Mk. auf Oktober und 1,80 Mk. auf Dezember die erste Notiz für Rüböl für Mai 1913 mit 66 Mk. pro 100 kg inklusive Barrels zustande. Auch der Oktobertermin verlief in ruhiger, aber nicht matter Stimmung, da einige zur Andienung herbeigeschaffte 1000 Zentner Oel Aufnahme fanden und eingelagert wurden.

Oktober—Dezember.

Eine nennenswerte Unternehmungslust getraute sich aber bei den stark gewichenen Leinölpreisen, bei dem außerordentlich knappen Geldstande und den hohen Zinssätzen auch für den Rest des Jahres nicht mehr hervor; der Bedarf lebte von der Hand in den Mund, und selbst als der Hauptbaissier des Dezembertermins sein schuldiges Quantum zurückdeckte und sogar aus der Andienung noch mehrere tausend Zentner abnahm, vermochte dies nur gerade den Preis für Dezember-Oel zu halten, während Mai-Oel zurückging und dadurch der Deport auf 3 Mk. per 100 kg erweitert wurde. Die Stimmung war ausgesprochen flau, und der Verkehr schlief völlig ein. Am 10. Dez. kam Rüböl für Mai 1913 mit 62,50 Mk. und am 31. Dez. für Dezember mit 65,60 Mk. pro 100 kg inklusive Barrels frei Berlin als niedrigster Preis der betreffenden Termine zur Notierung. Ende Dezember betrug das Berliner Oellager ca. 13000 Zentner.

16. Kartoffelfabrikate.

Wirkungen der schlechten Kartoffelernte 1911.

Das Berichtsjahr 1912 stand im Zeichen einer ungewöhnlich kleinen Kartoffelernte des Vorjahres. Die Fabriken hatten nur geringe Zufuhren an Rohmaterial, so daß die Betriebe nur sehr schwach beschäftigt waren, vielfach sogar vollständig still stehen mußten. Das Angebot in Kartoffelfabrikaten war denn auch das ganze Jahr hindurch außerordentlich spärlich, und es fand sich für den Handel nur wenig Gelegenheit zu erfolgreicher Betätigung. Abnorm hohe Preise veranlaßten den Konsum zu weitestgehenden Einschränkungen und zur Verwendung von Ersatzstoffen verschiedenster Art. Im Gegensatz zur deutschen

Mißernte hatten Holland und Rußland im Jahre 1911 sehr reichliche Kartoffelerträge, so daß Deutschland auf dem Weltmarkte nicht konkurrenzfähig war und vollständig ausgeschaltet wurde. Unser Exportgeschäft reduzierte sich auf ein Minimum, und hierbei handelte es sich lediglich um ganz bestimmte Marken, die von ausländischen Konsumenten ohne Rücksicht auf den Preis in alter Gewohnheit bezogen wurden.

Export.

Der Export während der letzten Jahre stellt sich wie folgt:

Tab. 27. Export von Kartoffelfabrikaten während der Jahre 1910—1912 in dz.

	Mehl u. Stärke	Dextrin	Stärkesyrup und Zucker	Zusammen
1910 . .	563 006	89 648	28 503	681 157
1911 . .	462 405	130 071	28 642	621 118
1912 . .	141 399	91 922	12 089	246 010

Preise.

Ueber die Preisentwicklung geben wir folgende Tabelle der monatlichen Durchschnittspreise für die hauptsächlichsten Kartoffelfabrikate.

Tab. 28. Monatliche Durchschnittspreise für Kartoffelfabrikate im Jahre 1912. (100 kg franko Berlin in Mark).

	Kartoffelstärke und -Mehl		Dextrin	42er Kap-Sirup	Rohstärke
	Prima	Superior			
Januar	33.—	34.—	38.75	37.50	17.90
Februar	34 50	35.50	40.75	39.25	18.10
März	33.50	34.50	39.75	38.75	18.10
April	33.—	34.—	39 50	38.75	—
Mai	34.—	35.—	40.—	39.75	—
Juni	34.50	35 50	40.75	40.—	—
Juli	34.—	35.—	40 50	39.—	—
August	32.—	33.—	38.75	37.50	—
September	30.—	31.—	37.75	36.50	12.50
Oktober	22.—	23.—	28 75	26.50	12.—
November	23.50	24.50	29.50	27.25	12.50
Dezember	24.—	25.—	29.50	27.50	12.40

Es ergibt sich hieraus, daß die im letzten Quartal des Vorjahres durch schlechten Ernteausfall hervorgerufene Hausse weitere Fortschritte machte, und abgesehen von vorübergehenden Abschwächungen, bis zum Beginn der neuen Kampagne im Monat September anhielt. Die erheblichen Preissteigerungen fanden in der außerordentlichen Knappheit an Ware ihre Begründung. Erst im August, als sich die Aussichten für die neue Ernte günstiger gestalteten, kamen billigere Angebote zur Lieferung per neue Kampagne an den Markt, und auch für alte Ware schwächten sich die Preise etwas ab. Es wurde mit den alten Beständen vollständig aufgeräumt, und als Ende September die erste neue Ware an den Markt kam, zeigte sich dringender Be-

darf für alles, was fertiggestellt werden konnte. Bis in den November hinein war es den Fabriken möglich, alles was fertig wurde, sofort verladen zu können, und erst in den letzten Wochen des Jahres sammelten sich die Läger an.

Einfluß der neuen Kartoffelernte.

Ziffernmäßig ist die diesjährige deutsche Kartoffelernte mit 50 209 466 t eine Rekordernte, und der Prozentsatz der erkrankten Knollen wird nach amtlichen Feststellungen mit 4,1 % angegeben. Unter dem Einfluß dieser sehr günstigen Ernteresultate trat bei Beginn der Ernte Mitte September ein erheblicher Preissturz ein, und Mitte Oktober wurde der niedrigste Stand erreicht. Berichte über niedrigen Stärkegehalt der Kartoffeln und dementsprechend geringe Ausbeute, sowie allseitige Klage über schlechte Haltbarkeit der Anfang Oktober durch ausgedehnte Frostschäden erkrankten Kartoffeln verursachten jetzt einen Umschwung in der Tendenz, so daß sich von der zweiten Oktoberhälfte an die Preise allmählich aufwärts bewegten. Die letzten Tage im Dezember brachten eine wesentliche Belebung des Geschäfts und ein scharfes Anziehen der Preise. Die gut beschäftigten, verbrauchenden Inlandindustrien hatten angesichts der großen Ernte mit Eindeckung des Bedarfes gezögert, und es trat jetzt ein allgemeines Deckungsbedürfnis hervor, das nur zu wesentlich höheren Preisen zu befriedigen war. Auch für eine weitere gesunde Preisentwicklung scheinen die besten Aussichten zu bestehen.

17. Zichorien und andere Kaffeesurrogate.

Gedarrte Zichorien.

Bei Beginn des Jahres 1912 waren die Aussichten für die Zichorienfabrikanten die denkbar schlechtesten, da aus der Ernte 1910 so gut wie gar keine Vorräte an Rohware in die neue Ernte im Herbst 1911 mit hinüber genommen worden waren, und die Erträge an Zichorien infolge der Trockenheit des Jahres 1911 in Deutschland ganz abnorm gering waren, so daß sie nicht annähernd den Bedarf decken konnten, und schon Ende 1911 alle deutschen Angebote aus erster Hand fehlten. Die Fabrikanten, die nicht auf Grund früherer Abschlüsse gedarrte Zichorien von den Kultivateuren bzw. Darrern zu fordern hatten, waren gezwungen, namhafte Posten zu hohen Preisen aus Belgien hereinzunehmen, und selbst die früher getätigten Abschlüsse konnten seitens der Darrer vielfach nicht erfüllt werden, weil in vielen Gegenden weniger als die Hälfte eines normalen Ertrages erzielt worden war, so daß viele Darrer genötigt waren, mit ihren Kontrahenten in Verhandlung zu treten, um in irgendeiner Form sich wegen der fehlenden Abschlußmengen zu einigen. Da die Fabrikanten sich selbst in sehr schwieriger Lage befanden, weil sie einerseits Rohware haben mußten, um ihre Fabriken zu be-

schäftigen, andererseits aber Ersatz nur zu hohen Preisen aus Belgien beziehen konnten, so war es nur in vereinzelten Fällen möglich, den Darrern dadurch entgegenzukommen, daß man ihnen Nachlieferung der fehlenden Mengen im Herbst 1912 aus nächster Ernte gestattete; in den meisten Fällen mußten die Darrer selbst für Deckung der Fehlmenge aus Belgien sorgen bzw. erhebliche Differenzen zahlen. Daß dadurch Belgien nur noch fester gestimmt wurde und trotz durchaus guter Zichorienernte nicht geneigt war, die Preise herunterzusetzen, ist selbstverständlich, und so gingen die deutschen Fabriken mit großer Sorge in das Jahr 1912 hinein. Glücklicherweise stellte sich im Laufe der Kampagne immer mehr heraus, daß die außerordentlich gute Ernte Belgiens in der Lage sein würde, den Fehlbedarf Deutschlands zu decken, und da die Fabrikanten sich von überstürzten Deckungskäufen in Belgien nach Möglichkeit zurückhielten, so kamen die Preise zum Stillstand und bröckelten allmählich ab. Als dann im Juni und Juli durch guten Aufgang der neuen Pflanzungen und fortgesetzt günstige Witterung die Aussichten für die Zichorienernte 1912 sich als gut erwiesen, gingen die Preise sprungweise zurück, sowohl für greifbare wie für Lieferungsware aus neuer Ernte. Es kamen jetzt sogar auch in deutscher Ware noch manche Posten heraus, die in Erwartung weiterer Preissteigerungen zurückgehalten waren und nun erheblich billiger abgestoßen werden mußten, je näher die neue Ernte heranrückte. Leider hatte die Kalamität mit Rohzichorien während mehr als zweier Jahre dazu geführt, daß die Fabrikanten diesmal schon sehr frühzeitig Lieferungskäufe abzuschließen suchten und 18 Mk. pro 100 kg für gedarrte Zichorien aus der kommenden Ernte 1912 bewilligten, um den Kultivateuren einen Anreiz zum Zichorienanbau zu bieten. Außerdem wurden vielfach nicht wie früher bestimmte Mengen Zichorien gekauft, sondern die Gesamterträge einer bestimmten Morgenzahl, so daß das ganze Risiko der Kultivateure auf die Fabrikanten abgewälzt war. Tatsächlich haben dann auch solche Kultivateure zum Schaden der kontrahierenden Fabrikanten dabei sehr gut abgeschnitten, da die besonders hohen Erträge der diesmaligen Ernte von den Fabrikanten zu dem hohen Preise von 18 Mk. schlank übernommen werden mußten, während greifbare Ware seit September 1912 zu 14,25 bis 14 Mk. angeboten wurde, ohne daß die Fabrikanten — durch frühere teure Abschlüsse und mehr noch durch über Erwarten große Erträge aus der zugrunde gelegten Morgenzahl teilweise über ihren Bedarf hinaus versorgt — von diesem günstigen Angebot ausgiebigen Gebrauch machen konnten. Nachstehend bringen wir eine Darstellung der Preisbewegungen für gedarrte Zichorien. Die Preise verstehen sich sämtlich für 100 kg frei ab Magdeburg bzw. für Belgien frei ab Versandstation:

Tab. 29. Preise für gedarrte Zichorien im Jahre 1912 (in M. bzw. frs. pro 100 kg).

	ab Magdeburg		ab Belgien	
	für greifbare	für Ernte 1912	für greifbare	für Ernte 1912
Januar	25.—	18.—	26.50—25.50	19.—
Februar	25.—	18.—	24.—	18.50
März	25.—	18.—	26.50	18.—
April	22.—	18.—	26.——25.50	18.—
Mai	22.——20.—	18.—	25.—	18.—
Juni	20.—	18.——17.—	25.——22.50	17.—
Juli	19.——16.—	16.—	19.——18.50	16.——15.—
August	16.——15.—	15.——14.25	17.50	14.50
September/Oktober	14.25—14.—	—	16.——15.—	14.25
November	14.—	15.—*)	14.25—14.—	16.——15.50*)
Dezember	14.—	15.—*)	14.25—14.—	16.——15.50*)

Gedarrte Rüben.

Alles, was vorstehend von Zichorien gesagt ist, gab auch dem Geschäft mit gedarrten Rüben das Gepräge, nur daß für die Versorgung mit Rüben Belgien kaum in Betracht kommt, sondern nur Böhmen, das aber wenig Ware für den Export übrig hatte. Es ruhte daher das Geschäft in greifbaren gedarrten Rüben fast ganz, und wurden nur kleine Mengen, vielfach durch zweite Hand, gehandelt. Die Preise bewegten sich in den ersten vier Monaten zwischen 25 und 24 Mk. für 100 kg, während in den folgenden Monaten einzelne Waggons zu 19 Mk. für 100 kg gehandelt wurden. Für Lieferungsware aus Ernte 1912 hielt sich der Preis auf 17 Mk. für 100 kg. Im September, bei Beginn der Aufgrabungen, waren Kleinigkeiten von greifbarer Ware mit 15—14,50 Mk. zu kaufen, während für Winterlieferung 14 Mk., im Oktober, November und Dezember sogar nur 13,50 Mk. für 100 kg gefordert wurden.

Zichorienfabrikate.

Zichorienfabrikate konnten trotz der enorm hohen Rohware keine Preiserhöhung erfahren, weil man befürchtete, dadurch den Konsum zu beeinträchtigen. Es wurden jedoch Unterbietungen von Außenseitern durch die hohen Rohwarenpreise hintangehalten, und das Geschäft verlief ruhig mit geringem oder gar keinem Nutzen für die Fabrikanten, je nachdem sie günstiger oder weniger günstig mit Rohware sich versorgen konnten. Hoffentlich bringt das Jahr 1913 auf Grund der diesmaligen reichlichen Ernteerträge endlich wieder einmal leidlich normale Zustände für das Zichoriengeschäft.

Getreide- und Malzkaffee.

Die Preise für alle Getreidesorten erfuhren im Laufe des Jahres 1912 eine ständige Steigerung, wozu neben anderen Umständen der Italienisch-Türkische Krieg und später die Balkanwirren erheblich beitrugen. Demgegenüber stand ein weiter steigender Konsum an Getreidekaffees aller Art, die als Ersatz und Verbilligungsmittel für den teuren Bohnenkaffee allgemein beliebt sind. Der Nutzen für die Fabrikanten ist infolge der hohen Einstandspreise und der gewaltigen Konkurrenz leider auch hier recht gering.

*) Ernte 1913.

18. Konservierte Früchte und Gemüse.

Spargel.

Im Jahre 1912 war die Spargelernte infolge der ungünstigen Witterung sehr schlecht. Die Preise sind daher erheblich gestiegen: für $^1/_1$ kg Dose 22/24 Stangenspargel wurden 1,80 bis 2,10 Mk. verlangt; für $^1/_1$ kg Dose dünnen Stangenspargel 1,20 bis 1,30 Mk.; für $^1/_1$ kg Dose dünnen Bruchspargel mit Köpfen 1,15 bis 1,25 Mk.; für $^1/_1$ kg Dose dicken Bruchspargel mit Köpfen 1,40 bis 1,50 Mk. Die größten Fabrikanten haben ihre Produktion zum weit überwiegenden Teile verschlossen, so daß nur von Grossisten und Zwischenhändlern etwas zu haben ist.

Schoten.

Die Schotenernte ist infolge der kühlen und nassen Witterung nicht besonders gut ausgefallen; namentlich sind Kaiser- und feinste Schoten sehr gesucht und der Preis stellt sich auf 1,20 bis 1,35 Mk. pro $^1/_1$ kg Dose. Dasselbe gilt für Suppenschoten, welche zum Teil ganz fehlen.

Bohnen.

Bohnen setzten in diesem Jahre sehr gut an und es wurde eine sehr reichliche Ernte erwartet. Diese Erwartungen haben sich zum Teil auch erfüllt. Manche Fabrikanten haben ihre Abschlüsse voll geliefert. In anderen Gegenden war die Ernte weniger reichlich und es wurden von dort nur 50—75 % geliefert. Die Preise stellten sich durchschnittlich auf 32 bis 35 Pf. pro $^1/_1$ kg Dose. In Harricots verts und Wachsbohnen wurde eine Kürzung der Ablieferungen von 60—75 % vorgenommen, da diese infolge der nassen und kühlen Witterung nicht nachreiften.

Verschiedene Gemüse.

In Weißkohl, Wirsingkohl und Karotten waren die Ernten in diesem Jahre gut; die Preise sind daher etwas heruntergegangen. Dagegen ist Spinat bei der kalten Witterung erfroren, so daß die Preise etwas angezogen haben.

Pilze.

Morcheln wurden im Berichtsjahre etwas reichlicher geerntet, so daß die Preise für $^1/_1$ kg Dose sich auf 1,25 bis 1,60 Mk. und für getrocknete sich auf 2,60 bis 2,90 Mk. per Pfund stellten. Dagegen ist in Pfefferlingen und Steinpilzen eine große Mißernte zu verzeichnen, da die Nächte für diese Pilzsorten zu kalt waren. Der Preis für Pfefferlinge betrug 1,10 bis 1,25 Mk., für Steinpilze 1,20 bis 1,30 Mk.

Preißelbeeren.

In Deutschland war die Preißelbeerenernte sehr gering, während Schweden, Norwegen und Finnland eine gute Mittelernte zu verzeichnen hatten. Für Rohware wurden 22—29 Mk. pro Zentner gezahlt; für eingekochte mit 50 % Zucker wurden 30—34 Mk. gefordert.

Früchte.

Kirschen, Stachelbeeren, Aprikosen und Pfirsiche waren infolge der kalten Witterung in der Blüte erfroren und daher sehr knapp. Dagegen ist die Ernte in Pflaumen, Erdbeeren, Birnen, Aepfeln und Mirabellen etwas reichlicher ausgefallen und die Preise stellten sich etwas niedriger als im vorigen Jahre.

Gurken.

Die Vorräte in sauren Gurken waren bei den Berliner Einlegern zu Beginn des Berichtsjahres bis auf geringe Quanten geräumt. Da aber noch Bedarf vorhanden war, so ergänzten die hiesigen Einleger ihre Lager durch Zukäufe aus der Provinz Sachsen (Magdeburg, Calbe, auch aus Naumburg), sowie Hamburg, wo noch verschiedenes lag, und sogar aus Holland. Wer richtig disponiert und den Frühjahrsbedarf nicht von vornherein überschätzt, also nicht zuviel zugekauft hatte, räumte bis zu Beginn der neuen Ernte sein Lager. Leider aber hatten einige Berliner Geschäfte bei Beginn der neuen Kampagne von der teuer zugekauften Ware noch recht beträchtliche Lager in alten sauren Gurken. Diese brachten durchweg Verlust, denn die Aussichten der neuen Ernte waren gut. Diese guten Aussichten täuschten auch nicht; die Ernte verlief quantitativ und qualitativ in ganz Deutschland gegen das Vorjahr erheblich besser. Die Einkaufspreise für grüne Einlegegurken bewegten sich zwischen 80 Pf. und 1,70 Mk. pro Schock franko Berlin. Diejenigen Einleger, die von Anfang an, als die Preise niedrig waren, zugriffen und hintereinander einlegten, schnitten wesentlich besser ab als die, welche sich mit dem Eindecken ihres Bedarfes Zeit ließen. Denn die Preise für grüne Gurken stiegen infolge plötzlichen Eintritts kühlerer, den Gurkenpflanzen schädlicher Witterung vom 9. Aug. an bald auf 1,20 Mk. bis 1,70 Mk. In Berlin waren reichlich Gurken eingelegt worden. In den Produktionsgebieten, z. B. Liegnitz, soll verhältnismäßig wenig eingelegt worden sein, weil die dortigen Geschäfte sich von Beginn der Ernte an viel mit dem Versand von grünen Gurken beschäftigten und nachher nicht mehr genügend Ware für sich zum Einlegen heranbekamen. Außer inländischen wurden auch wieder Holländer und böhmische Gurken eingelegt. In Holland und Böhmen war die Ernte groß. Die Haltbarkeit der inländischen Ware gibt zu besonderen Klagen keinen Anlaß. Von der ausländischen ist die Holländer gut, wogegen die Böhmische sich nicht besonders hält, eine schon seit Jahren beobachtete Erscheinung. — Die Verkaufspreise für saure Gurken in Berlin sind für die Einleger nicht ungünstig, denn es werden pro Schock 2,25 bis 3 Mk. erzielt. Sie müssen aber noch steigen, wenn diejenigen Einleger, welche erst später bei angezogenen Preisen ihren Hauptbedarf deckten, einen Verdienst finden sollen. Trotz der großen Zufuhren an Obst im Herbst, namentlich an Pflaumen und Birnen, war der Absatz leidlich.

Sauerkohl.

Die im Berichtsjahre günstige Witterung, speziell für Gemüse, brachte schon im Juli und August ganz erhebliche Zufuhren an Weißkohl, so daß die Preise für Sauerkraut außerordentlich niedrig werden konnten. Es wurden für den Doppelzentner 10 Mk. gefordert. Die Monate September, Oktober brachten ganz besonders viel Angebote, so daß der Preis für Rohware sich auf

1,30 Mk. für 100 kg stellte. Ein Preisrückgang in Sauerkraut fand dann auf 8 Mk. für 100 kg statt. Mit Anfang November war Weißkohl, einheimische Ware, fast nicht mehr, oder nur in sehr schlechter Qualität zu erhalten, so daß die Fabrikanten auf dänischen Weißkohl zurückgreifen mußten, was eine Erhöhung der Weißkohlpreise von 100 % zur Folge hatte. Da sich die Fabrikanten meist zu den niedrigen Preisen gedeckt haben, ist auf höhere Preise in Sauerkraut schwer zu rechnen. Diejenigen Fabrikanten, welche in den letzten Monaten noch größere Quanten Rohkohl kauften, müssen damit rechnen, ihr Fabrikat unter Selbstkostenpreis abzugeben. Da Deutschland in allen Provinzen reichlich in Gemüsen ernten konnte, kann ein Absatz von Sauerkraut nach auswärts als ausgeschlossen betrachtet werden. Der Konsum in Groß-Berlin ist nur mittelmäßig. Geschäftlich ist das Jahr 1912 daher nicht als gut zu bezeichnen.

19. Zucker.

Geschäftsgang

Die diesjährige Berichtsperiode war nicht minder bewegt als die vorjährige. Zuerst hielten die ungünstigen Nachrichten aus Cuba noch den hohen Preisstand. Dann nahmen die Preise eine stärker weichende Richtung an, vornehmlich infolge der Enttäuschung, die viele Spekulanten und Produzenten bei den Abmachungen der Brüsseler Konvention erfuhren. Man kam, gedrängt durch England, den russischen Forderungen sehr weit entgegen, und gerade die deutsche Zuckerindustrie, der das natürliche Absatzgebiet nach Osteuropa, dessen sich Oesterreich erfreut, fehlt, wird von dieser Begünstigung der russischen Ausfuhr nach England besonders hart getroffen. Nachdem England diesen Liebesdienst an Rußland erwiesen, schied es ganz aus der Konvention aus, was einstweilen praktisch von geringer Bedeutung ist. Später wirkten die höheren Rübenanbauzahlen, die besseren Ernteaussichten, die sich statt einer Fehlernte als eine Rekordernte herausstellende Cubaerzeugung weiter preisdrückend, und alle Versuche der Terminspekulation, den August und auch den September angesichts der Locoknappheit zu cornern, endeten für sie mit großen Verlusten. — Die den wirklichen Wert weit übersteigenden Terminnotierungen lockten Ware von allen Seiten an und veranlaßten Fabriken, die zu Hamburg günstig gelegen sind, die Kampagne möglichst früh zu beginnen. Bei dem hohen Deport gegen Oktober/Dezember schränkte sich der Bedarf auf das Aeußerste ein und machte so mehr Ware, als die Haussiers dachten, für Terminandienungen frei. — Der zurückgehaltene Bedarf machte sich im Oktober natürlich in einer lebhaften Nachfrage nach greifbarer Ware stark geltend. Und da diese Erscheinung sich im ganzen Gebiete des Welthandels in Zucker zeigte, gingen die Preise nicht auf den Tiefstand, welcher namentlich in den Handelskreisen angesichts der enormen Rübenzuckerernte 1912/13

vielfach erwartet wurde. Seit Anfang November trat zuerst auf Frostnachrichten, die sich wenig bestätigt haben, dann auf den Rückgang der Ausbeute infolge des Regenwetters und auf Käufe der Vereinigten Staaten hin eine mäßige Preissteigerung ein. — Die Vereinigten Staaten mußten bis zum Eintreffen neuer Cubazufuhren (Ende Dezember) noch manchen Posten Rübenzucker beziehen. Argentinien kaufte stark; vor allem aber war England regelmäßig und in großen Posten bei uns als Käufer am Markte. Die gegen Jahresschluß stetige Tendenz des Rohzuckermarktes war auch vielfach eine Folge der Zurückhaltung der Rohzuckerfabriken. Diese Fabriken haben viel vorverkauft, vielfach schon im Frühjahr und Sommer zu guten Preisen, und zogen sich bei fallendem Markte sofort zurück. Die Mehrproduktion machte sich namentlich in der längeren Kampagnedauer geltend. Am Jahresschluß drückten bei dem starken Bedarf im Inlande und der großen Ausfuhr die Läger noch nicht sehr auf den Preis. Die Rohzuckernotierungen am Jahresschluß lassen bei den hohen Rübenpreisen, die im vergangenen Jahr bewilligt wurden, den Fabriken kaum noch einen Nutzen. Ihre Zurückhaltung ist also sehr begreiflich. Es ist aber wohl ausgeschlossen, daß die große Weltproduktion 1912/13 annähernd verbraucht wird. Wir werden also mit großen Beständen in die Kampagne 1913/14 hineingehen, die übrigens mit einem bescheidenen Aufschlag schon vereinzelt gehandelt wird. Ein Halten der Ware bis dahin lohnt nur, wenn dann die Preise mindestens um die Zinsen, die Lagerkosten, den Verlust am Gewicht und Rendement höher sind; dann aber ist ein Minderanbau nicht zu erwarten. Allerdings spricht der Einfluß der Witterung, der sich soweit vorher gar nicht berechnen läßt, am meisten mit; schwankte doch der Zuckerertrag pro Morgen 1911/12 und 1912/13 vereinzelt um über 100 %. Angesichts dieser Tatsache sind auch die schon etwas gestiegenen Preise niedrig genug, um, wenn erst die Anregung gegeben ist, die Phantasie von Spekulanten zu erhitzen. Die politischen Verhältnisse haben kaum einen Einfluß auf die Gestaltung des Zuckermarktes gehabt. Der Zuckerhandel stand natürlich mehr unter dem Einfluß der Spekulation als des regelmäßigen Geschäftsganges; viel von dem, was in den letzten Herbstmonaten verdient worden ist, wird wohl verloren gegangen sein. Einzelne Spekulanten konnten ihren Verpflichtungen nicht nachkommen. Raffinerien und Rohzuckerfabriken klagen noch mehr als die Händler über den Schaden, der ihnen durch das Abkommen mit Rußland zugefügt sei.

Statistik.

Die Ergebnisse der Kampagne 1910/11 und 1911/12 und die Produktionsschätzungen für 1912/13 in Doppelzentnern sind folgende[1]):

[1]) Die Schätzungen für Europa: Internationale Vereinigung für Zuckerstatistik vom 26. Okt. 1912; für Rohrzucker und für Rübenzucker aus den Vereinigten Staaten von Amerika: Willet & Gray.

Tab. 30. Zuckerproduktion (in Doppelzentnern).

	1910/11	1911/12	1912/13
Deutschland	25 741 160	15 044 590	26 060 000
Oesterreich-Ungarn	15 227 850	11 455 720	17 963 000
Frankreich	7 111 720	5 060 460	8 700 000
Belgien	2 832 220	2 449 080	2 870 000
Holland	2 168 860	2 618 720	2 737 000
Rußland	21 087 600	20 538 400	19 206 000
Schweden	1 738 040	1 278 070	1 210 600
Andere Länder	4 196 200	4 311 750	5 494 500
Europ. Rübenernten zus.	80 103 650	62 756 790	84 241 100
Rohrzuckerernten	83 656 000	89 955 000	89 610 000
Vereinigte Staaten Rübenzucker	4 552 000	5 411 000	6 250 000
	168 311 650	158 122 790	180 101 100

F. O. Licht schätzte am 18. Okt. die europäische Rübenernte für 1912/13 auf 89 350 000 dz, darunter die deutsche mit 29 250 000 dz. Die Cubaernte brachte 1911/12 18 960 000 dz, und wird geschätzt für 1912/13 auf 21 000 000 dz.

Die Weltbestände am 1. Sept. betrugen nach F. O. Licht:

1910	1911	1912
14 900 000 dz	17 865 000 dz	18 000 000 dz

Die sichtbaren Bestände Deutschlands waren nach F. O. Licht in Rohzuckerwert am 1. Sept.:

1910	1911	1912
1 155 929 dz	1 751 200 dz	1 492 614 dz

Tab. 31. Deutschlands Zuckerausfuhr und Verbrauch (in dz).

	Ausfuhr	Verbrauch
1909/10	7 941 457	12 770 985
1910/11	11 277 330	14 227 755
1911/12	2 904 210	12 627 335

Die Notiz für Basis 88 fob Hamburg betrug in Hamburg im Jahre 1912 für den Doppelzentner:

Tab. 32. Zuckerpreise (in Mark pro dz).

2. Jan.	1. April	1. Juli	1. Aug.	2. Sept.	27. Sept.	1. Okt.	1. Nov.	8. Nov.	14. Nov.	1. Dez.
29.70	28.80	22.10	25.25	22.85	24.30	19.05	18.70	19.40	19.20	19.10

Die Zuckerzufuhren nach Berlin betrugen in den letzten drei Jahren:

Tab. 33. Zuckerzufuhren nach Berlin (in dz).

	1910	1911	1912
mit der Bahn	79 300	149 480	163 570
zu Wasser			
a) Elbe und Havel	607 947	489 515	488 250
b) Oder	211 520	226 100	263 350
	898 776	865 095	915 070

Infolge der außerordentlichen Marktverhältnisse des vorigen Jahres ist auch von entfernten Fabriken und mit Einzelkähnen Zucker nach Berlin gekommen, dessen auf alle Fälle nur geringe Mengen man nicht genau schätzen kann. Jedenfalls kann es sich nicht um irgendwie ins Gewicht fallende Differenzen handeln.

20. Spiritus.

Die Spiritus-Zentrale G. m. b. H. berichtet über das Geschäftsjahr vom 16. Sept. 1911 bis 15. Sept. 1912 folgendes:

Ergebnis.

Im Geschäftsjahr 1911/12 wurden unserem Unternehmen 280,7 Mill. Liter Spiritus zugeführt. Der Absatz an gereinigtem, ungereinigtem und vollständig vergälltem Branntwein belief sich auf insgesamt 302,5 Mill. Liter. In den Zahlen für Zufuhr und Absatz sind die von den Mitgliedern des Verwertungsverbandes Deutscher Spiritusfabrikanten zum Haus- und Lokalbedarf und zum eigenen Gebrauch nach vollständiger Vergällung verwendeten Mengen einbegriffen. Der Verwertungspreis ist auf 52 Mk. $2^{22}/_{100}$ Pf. festgestellt, so daß dem zuletzt gezahlten Abschlagspreise von 50 Mk. eine Nachzahlung von 2 Mk. $2^{22}/_{100}$ Pf. folgt. Der Unterschied zwischen dem zeitweise auf 44 und 46 Mk. bemessenen Abschlagspreis gegen 50 Mk. ist den Verbandsmitgliedern bereits durch eine besondere Auszahlung im November dieses Jahres zugeführt worden.

Das abgelaufene Geschäftsjahr verlief unter Schwierigkeiten, wie sie das Brennereigewerbe seit seinem Zusammenschlusse noch nicht durchlebt hat. Die Kartoffelmißernte des Sommers 1911 hatte die Kartoffel- und Getreidepreise außerordentlich erhöht. Die Spirituspreise konnten dieser Steigerung nicht in vollem Umfange folgen, ohne den überdies schwer darniederliegenden Absatz ernstlich und für die Dauer zu gefährden. Die Gestaltung der Produktion geriet dadurch ins Ungewisse und mit schwerer, wachsender Sorge wurde der Rückgang der Zufuhren in den Wintermonaten verfolgt. Die Möglichkeit einer Stockung des Verkehrs rückte herauf. Angesichts einer solchen Gefahr entschlossen sich indessen die Brennereien bei Ausgang des Frühjahrs zu einer überaus kräftigen Verstärkung ihres Betriebes und weiterhin zu einer ungewohnt zeitigen Eröffnung der neuen Kampagne, wodurch der Ausgleich zwischen Erzeugung und Bedarf ohne Beeinträchtigung des Verbrauches erzielt wurde. Diese Leistung der Brennereien verdient um so mehr Anerkennung, als sich darin eine weitgehende Mäßigung in den Ansprüchen an den Preiserlös und eine weitblickende Berücksichtigung der künftigen Entwicklung bekundet.

Für die Leitung der Geschäfte erwuchs aus der tiefgehenden Beunruhigung, die der unvermittelten Ankündigung einer Aenderung des Branntweinsteuergesetzes in allen Kreisen des Ge-

werbes folgte, eine weitere und unter den obwaltenden Schwierigkeiten verschärft wirkende Erschwernis.

Für das deutsche Brennereigewerbe wird das Jahr 1912 auch darum denkwürdig bleiben, weil die unter dem 14. Juni 1912 erfolgte Beseitigung des staatlichen Kontingents einen neuen Abschnitt in der Entwicklung des Gewerbes eröffnet.

Erzeugung.

Die Kartoffelernte des Jahres 1911 und ihre Beschädigung durch die Dürre wird am besten durch die amtliche Feststellung gekennzeichnet, daß der Durchschnittsertrag im Reiche sich für den Hektar auf 10,35 t beschränkt, während das regelmäßige Ergebnis zwischen 13 und 14 t liegt. Die deutsche Ernte belief sich 1911 im Gesamtertrage bei

3 321 000 ha	Anbaufläche	auf	34.37	Mill.	Tonnen,	davon	1.3 %	erkrankt	
gegenüber									
1910	3 296 000 ha	„	„	43.4	„	„	„	8 %	„
1909	3 323 000 ha	„	„	46.7	„	„	„	5 %	„
1908	3 292 000 ha	„	„	46.3	„	„	„	4 %	„

Selbst das Jahr 1904, das unter einem ähnlichen Mangel an Niederschlägen litt, brachte noch immer eine Durchschnittsernte von 11,04 t auf den Hektar und ein Gesamterträgnis von 36,2 Mill. t.

Die Reichsregierung suchte der Sachlage dadurch Rechnung zu tragen, daß sie vom Durchschnittsbrand, von dem im Vorjahre 86 % zugelassen waren, 94 % freigab und damit die Möglichkeit zu stärkerem Betriebe der Brennereien überall dort eröffnete, wo reichlichere Kartoffelvorräte vorhanden waren. Landwirtschaftliche Kreise rechneten auch mit vieler Zuversicht darauf, daß die allgemein verbreitete Futternot eine kräftige Anregung auf die Tätigkeit der Brennereien ausüben würde. Im Vertrauen auf diese Wirkung und von der Rücksicht auf den Verbrauch geleitet, setzte der Gesamtausschuß in Uebereinstimmung mit dem Hauptvorstande des Verwertungsverbandes Deutscher Spiritusfabrikanten den Abschlagspreis auf 44 Mk. fest, wiewohl dieser Preis hinter dem anderweitig erzielbaren Erlöse für Kartoffeln merklich zurückstand. Bald trat jedoch zutage, daß zahlreiche Brennereien ihre eigene Kartoffelernte durch Ankauf von Kartoffeln oder Getreide ergänzen mußten, sollte die Erzeugung dem Bedarfe entsprechen. Schon zu Beginn des Brennjahres hatte der Bundesrat den landwirtschaftlichen Brennereien die Verarbeitung von Getreide ohne Schaden für das Kontingent gestattet. Außerdem wurde für den Bezug von Brenngetreide ein ermäßigter Eisenbahntarif eingeräumt. Der praktischen Benutzung dieser Erleichterungen stand bisher aber der im Verhältnis zu den Getreide- und Maispreisen zu niedrige Spirituserlös im Wege. Der Abschlagspreis wurde darum gegen Ende Januar 1912 auf 46 Mk. erhöht, doch blieb jede Wirkung auf

die Spiritusproduktion aus. Die Zufuhren zeigten bis Ende Januar einen Rückstand von 15 Mill. Liter gegen die vorjährige Erzeugung, die auch schon unzulänglich war und einer Ergänzung aus den Vorräten bedurft hatte. In den nächsten Wochen verschärfte sich das Mißverhältnis zwischen Produktion und Verbrauch. Der Monat März blieb allein um mehr als 8 Mill. Liter hinter dem Vorjahre zurück, während der seit Beginn des Geschäftsjahres überaus rege Absatz nicht nachlassen wollte. Die aus dem Jahre 1910/11 übernommenen Vorräte konnten den Produktionsausfall nicht annähernd begleichen. Es wurde jetzt offenbar, daß der Einfluß der Futterknappheit auf die Spirituserzeugung weit überschätzt worden war. Darum mußten andere Mittel in Bewegung gesetzt werden, die einen Anreiz auf die Produktion vor allem dadurch ausübten, daß sie den Brennern im Lande das dringende Bedürfnis nach verstärkten Zufuhren vor Augen führten. Eine Preiserhöhung, die einen gesteigerten Betrieb der Brennereien gewährleistet hätte, konnte nicht in Frage kommen, weil sie den Verbrauch gewaltsam unterdrückt und voraussichtlich dauernd geschädigt hätte. Aus diesen Erwägungen wurde der Abschlagspreis im März um weitere 4 Mk., sonach auf 50 Mk. erhöht — wie gesagt, nicht um einen vollen Ersatz der Produktionskosten zu bieten, sondern hauptsächlich, um als Aufforderung zu verstärkter Tätigkeit zu dienen. Hierüber wurde das Gewerbe auch eindringlich durch Wort und Schrift aufgeklärt. Eine Verbilligung der Maispreise kam diesen Bemühungen zu Hilfe. Außerdem erweiterte der Bundesrat unter dem 2. April 1912 den zugelassenen Durchschnittsbrand auf 120 %.

Der Zusammenklang dieser mannigfachen Einflüsse rüttelte das Brennereigewerbe von Grund aus auf; die Erkenntnis der drohenden Gefahr beseitigte alle Bedenken in die Ertragsfähigkeit und erzeugte in weiten Kreisen den Entschluß, mit Anspannung aller Kräfte die Produktion zu fördern. Im Monat April kam die Erzeugung der vorjährigen fast gleich, im Mai und Juni ging sie bereits beträchtlich darüber hinaus. Die entschlossene Stimmung der Brenner im Lande übertrug sich ungeschwächt in die Herbstmonate. Der Monat September brachte eine Produktion von reichlich 16 Mill. Liter, eine Zahl, deren Bedeutung aus der Gegenüberstellung der Septemberproduktion vom Jahre 1911 mit 5,7 Mill. Liter, 1910 6,1 Mill. Liter usw. erhellt. Im Oktober war eine Zufuhr von rund 20 Mill. Liter gegen eine solche von 10 Mill. Liter im Vorjahre zu verzeichnen. Jetzt erst war die ungestörte Deckung des Verbrauchs sichergestellt.

In den Monaten Mai bis einschließlich Oktober 1912 sind 36,5 Mill. Liter mehr als gleichzeitig im Vorjahre erzeugt worden; trotzdem waren Ende Oktober 1912 nach dem amtlichen

Ausweise nur 30 Mill. Liter unversteuerten Branntweins vorhanden. Hierin liegt der bündige Beweis, daß die Besorgnisse um die Befriedigung des Bedarfes noch im Frühjahr 1912 durchaus begründet und die außerordentlichen Anstrengungen des Brennereigewerbes unbedingt notwendig waren.

Verbrauch.

Der Absatz von Branntwein zeigt im Gesamtumfange keinen nennenswerten Unterschied gegen das Vorjahr. Ein kleiner Rückgang im Trinkverbrauch wird durch eine Zunahme des gewerblichen Bedarfes wettgemacht.

Die Nachfrage für Trinkzwecke gestaltete sich in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres recht lebhaft. Die unbefriedigende Entwicklung der Produktion beunruhigte den Konsum in hohem Grade und veranlaßte namentlich die kapitalstarken Unternehmer zu ansehnlichen Vorratskäufen, um Deckung gegen die mit zunehmender Wahrscheinlichkeit vorauszusehende Preissteigerung zu finden. Wiewohl wir alle Angebote auf Terminlieferung eingestellt und alle Maßnahmen getroffen hatten, um uns, soweit dies möglich ist, gegen übermäßige Abforderungen zu schützen, wurden unsere Vorräte in bedenklichem Maße angegriffen. Erst als sich im Frühjahr die Produktion belebte, ließ die Kauflust nach. Für den Rest des Geschäftsjahres legten sich die Verbraucher eine aus der verhältnismäßig guten Versorgung und dem hohen Preisstande erklärliche Zurückhaltung auf. Im Endergebnis blieb der Trinkabsatz mit 193 Mill. Liter um rund 3 Mill. Liter hinter dem Vorjahre zurück.

Für Zwecke der unvollständigen Vergällung wurden 35 Mill. Liter, also 3 Mill. Liter weniger wie im Vorjahre, für vollständige Vergällung 126 Mill. Liter oder 6 Mill. Liter mehr, beansprucht. Die Abweichungen gegen die Ziffern des Vorjahres deuten auf Verschiebungen in der Befriedigung des großgewerblichen Bedarfes hin, der sich zum Teil mit vollständig statt unvollständig vergälltem Branntwein versorgte, da der erstere merklich billiger einstand. Der Verbrauch von Brennspiritus im engeren Sinne, der sich vermöge der pflichtweisen Form des Vertriebes in verschlossenen Gefäßen jetzt mit Sicherheit beobachten läßt, hat trotz der notwendig gewordenen Preiserhöhung nicht gelitten.

Verkaufspreise

Die Verkaufspreise, die vom Vorjahre her auf der Grundlage von 58,50 Mk. für Primasprit in Berlin übernommen wurden, mußten im laufenden Geschäftsjahre der Steigerung des Abschlagspreises folgen. Das ungestüme Vorgehen des Konsums verschärfte die Sachlage, weil es in naturgemäßer Folge die Notwendigkeit einer verschärften Produktion erhöhte. Die Verkaufspreise für Primasprit erfuhren einen Zuschlag im Januar 1912 von 3 Mk., im März von weiteren 8 Mk. und zuletzt im April von 6 Mk., womit sie auf 75,50 Mk. anlangten. Hierin trat bis zum Schlusse des Geschäftsjahres eine Aenderung nicht

mehr ein. Die Preiserhöhung konnte nach der Eigenart der Absatzverhältnisse nicht gleichmäßig für alle Verbrauchszweige vorgenommen werden, da auf einzelnen gewerblichen Gebieten die Verwendung von Spiritus bei bestimmten Preisgrenzen zugunsten von Ersatzstoffen zurückgedrängt wird. Dies gilt nicht nur für Brennspiritus, der ständig einen starken Wettbewerb gegen andere Beleuchtungs- und Heizmittel zu bestehen hat, sondern erstreckt sich auch auf Essig und eine Reihe chemischer Erzeugnisse. Wie es sich hiernach gebot, die Erhöhung des Brennspirituspreises auf etwa 5 Pf. für das Liter zu beschränken, so mußten auch der Essigindustrie und anderen technischen Betrieben mehr oder weniger erhebliche Zugeständnisse gemacht werden. Die Mindereinnahmen im Absatz für gewerbliche Zwecke und der Umstand, daß der größere Teil der übrigen Verkäufe sich zu 58,50 Mk. und 69,50 Mk. vollzog, erklären es, daß der Durchschnittserlös der gesamten Verwertung stark hinter dem zuletzt geltenden Verkaufspreis für unversteuerten Primasprit von 75,50 Mk. zurückbleibt.

Erweiterung des Wirkungskreises.

Die Bestrebungen des Destillationsgewerbes zu einem engeren Zusammenschluß wurden durch die Führer des Gewerbes unter unserer bereitwilligen und umfassenden Mitwirkung in diesem Jahre fortgesetzt. Je weiter aber die Vorarbeiten gefördert wurden, desto schärfer traten auch Meinungsverschiedenheiten und Interessengegensätze unter den Destillateuren im Lande hervor, die für den Augenblick keine Aussicht auf eine Verständigung aufkommen ließen. Aus diesem Grunde wurde die gemeinsame Tätigkeit für die geplante Konvention vorläufig eingestellt.

Nach längeren Verhandlungen ist eine Verständigung mit der seit dem 1. Okt. 1908 außenstehenden Gruppe süddeutscher Spritfabriken zustande gekommen, wonach diese sich mit ihren Brennereien unserem Unternehmen angegliedert hat. In Verbindung damit gab auch eine Reihe norddeutscher Spritfabriken mittleren und kleineren Umfanges ihre bisherige Gegnerschaft auf und nahm Anschluß als Gesellschafter oder trat sonst in ein näheres Vertragsverhältnis zu unserer Gemeinschaft; die ihnen verpflichteten Brennereien erklärten fast ausnahmslos ihren Beitritt zum Verwertungsverband.

Das neue Gesetz.

So wenig das Brennereigewerbe bisher in der Behandlung durch die neue Gesetzgebung verwöhnt worden ist — auf eine Ueberraschung, wie sie die Branntweinsteuernovelle vom Jahre 1912 gebracht hat, war man nicht vorbereitet. Unvermittelt kündete die Reichsregierung die Absicht an, einen Geldbedarf von 36 Mill. M. für die neue Wehrvorlage durch Beseitigung der staatlichen Kontingente zu decken. Nach den jahrzehntelangen Angriffen auf das Kontingent galt dessen Wert in weiten

Kreisen als reiner Ueberschuß der Brennereien und die Reichsregierung selbst begründete ihre Vorlage mit der Meinung, daß die Beseitigung des Kontingents ohne Belastung des Konsums durchführbar wäre. In Wirklichkeit hatte der Geldwert des Kontingents als Zuschuß zu den Produktionskosten gewirkt und einen wesentlichen Einfluß auf den Spirituspreis ausgeübt. Die Gegenwart lieferte dafür einen vollgültigen Beweis. Ohne die Hilfe des Kontingents wären die Brennereien im Jahre 1911/12 überhaupt zumeist nicht betriebsfähig oder die Spirituspreise einer weiteren sehr beträchtlichen Erhöhung bedürftig gewesen.

Nötigte aber die Aufhebung des Kontingents zu höheren Spirituspreisen, so war der wichtige, mit dem Rückgange des Trinkverbrauches in seiner Bedeutung wesentlich gehobene gewerbliche Absatz aufs höchste gefährdet. Aus diesen Erwägungen ergaben sich die Richtlinien für das Verhalten des Brennereigewerbes zu dem Entwurfe der Reichsregierung. Das Gewerbe konnte nach Beseitigung des Kontingents nur lebensfähig bleiben, wenn aus den erhöhten Einnahmen des Reichs wenigstens ein kleiner Teil zum Schutze des gewerblichen Absatzes verwendet wurde. Die hierauf gerichteten Forderungen wurden von der Reichsregierung und der Mehrheit des Reichstages gewürdigt und zur Annahme gebracht, indem ein fester Jahresbeitrag von 16 Mill. Mk. aus Reichsmitteln zur Erhöhung und Erweiterung der aus der Betriebsauflage gewährten Vergütungen für vollständige und unvollständige Vergällung ausgesetzt wurde.

Mit dem Kontingent fielen folgerichtig auch die bisher durch die Rücksicht auf das Kontingent gebotenen Abstufungen in der Anwendung der Vergällungspflicht und des Durchschnittsbrandes fort. Setzte insbesondere die Vergällungspflicht bisher unter Schonung des Kontingents erst nach Erledigung der vergällungsfreien Menge ein, so wird sie jetzt von Beginn der Erzeugung an bei jeder einzelnen Brennereiabfertigung in der vom Bundesrat jeweilig festgesetzten Teilmenge ausgeübt. Andererseits ist die Verschärfung in der Vergällungspflicht der Lufthefebrennereien beseitigt worden, was zwar eine stärkere Heranziehung der landwirtschaftlichen Brennereien bedingt, aber zur Beseitigung der Gegensätze innerhalb des Brennereigewerbes beiträgt und darum keinen Widerstand erfuhr. Im übrigen wurde auch bei diesem Gesetzesakt die Berücksichtigung der kleineren Brennereibetriebe in weitgehendem Maße bestätigt. Wie den Brennereien in den süddeutschen Reservatstaaten Baden, Bayern und Württemberg allgemein als Rest des früheren Kontingents eine Ermäßigung von 7,50 Mk. an der Verbrauchsabgabe eingeräumt wurde, so sind ähnliche Vergünstigungen den Betrieben im norddeutschen Brennereigebiete von 30 000 Liter Jahreserzeugung abwärts zugestanden worden.

Gegenüber den neuen Erschwernissen und Einbußen, welche die Steuernovelle dem Brennereigewerbe bringt, läßt sich allerdings als Gewinn bewerten, daß die Abwehr der gemeinsamen Gefahr die einzelnen Glieder des Gewerbes einander näher gebracht und in allen Kreisen die Ueberzeugung gestärkt hat, daß ein fester Zusammenschluß des Gewerbes für alle Dauer unentbehrlich ist.

Ausblick auf das neue Geschäftsjahr.

Der Uebergang zum Geschäftsjahr 1912/13 vollzog sich vermöge der kräftigen September- und Oktober-Produktion ohne Schwierigkeiten. Sobald gegen Ende Oktober die Zweifel in dieser Hinsicht behoben waren, ließen wir eine Ermäßigung der Verkaufspreise um 6 Mk. eintreten, der im November eine weitere Herabsetzung von 4 Mk. folgte. Der Verbrauch, der sich in Erwartung dieser Verbilligung zurückgehalten hatte, setzte alsbald kräftig ein.

Die Kartoffelernte, die nach den amtlichen Erhebungen in einzelnen Teilen des Reiches einen ungewöhnlich hohen Ertrag brachte, und deren Gesamtumfang infolgedessen auf die höchste bisher je gewonnene Menge berechnet wird, blieb im Osten sehr erheblich hinter diesem Maße zurück. Wenn weiterhin die amtlichen Feststellungen ergaben, daß — vornehmlich infolge des starken Frostes zu Anfang Oktober — im Durchschnitt 4,1 % der Ernte erkrankt sind, so stellt sich dieses Verhältnis für den ganzen Osten weitaus ungünstiger. Aus diesen Gebieten bis weit nach Mitteldeutschland hinein wird über eine stark um sich greifende Fäulnis der Kartoffeln geklagt. Die zu günstigen Ergebnisse der amtlichen Statistik dürften auf den Umstand zurückzuführen sein, daß die für sie maßgebenden Erhebungen zu einem Zeitpunkte abgeschlossen wurden, an dem die Frostschäden noch nicht erkennbar waren. Kommt die Notwendigkeit zur schleunigen Verarbeitung der kranken Knollen vorerst der Spirituserzeugung zustatten, so wird doch die Versorgung der Brennereien für den späteren Verlauf des Brennjahres dadurch in Frage gestellt; ebenso bleiben Zweifel über die Ausnutzung des Durchschnittsbrandes bestehen, von dem für das laufende Jahr volle 100 % in der Absicht zugelassen worden sind, durch einen Ueberschuß der Erzeugung die Ergänzung der außergewöhnlich niedrigen Bestände zu ermöglichen. Unter diesen Umständen entzieht sich der weitere Verlauf des neuen Geschäftsjahres zunächst dem Urteil.

21. Essigfabrikation.

Im Geschäftsjahr 1912 waren die Nettospirituspreise, nach Abzug der von der Spirituszentrale gewährten Rabatte, von 50 Mk. bis 63½ Mk. gestiegen. Infolgedessen waren die Spritessigfabrikanten gezwungen, die Preise der Essigfabrikate zu erhöhen. Leider konnte dies aber nicht in dem richtigen Verhältnis

der gesteigerten Spirituspreise und der durch die allgemeine Teuerung der Lebensmittel nötig gewordenen Erhöhung der Arbeitslöhne sowie der erhöhten Handlungsunkosten geschehen, da die größte Konkurrentin der Branche, die Holzessigindustrie, deren Rohstoffe nur wenig im Preise gestiegen waren, imstande blieb, ihre Fabrikate von konz. Essigsäure und künstlich aromatisierter Essigessenz billiger abzugeben, als Gärungsessig fabriziert werden konnte. Das Quantum der im Jahre 1912 fabrizierten verschiedenen Essigfabrikate blieb wohl das gleiche wie im Jahre 1911. Der Verbrauch für Salate, Obst- und Gurken-Einmachezwecke war etwas geringer, doch war dafür der Verbrauch der Essige für Fischkonserven bedeutend stärker, so daß sämtliche Läger geräumt wurden und kurze Zeit Mangel an Gärungsessig eintrat. Infolge der seit Oktober 1912 bewilligten Spiritusrabatte stellte sich seitdem das Rohmaterial für das Gewerbe billiger. Eine gründliche Besserung erwartet die Gärungsessigindustrie erst von der Vorschrift einer genauen Deklaration des Gärungsessigs und der Essigessenz.

22. Bierbrauerei.

Allgemeines.

Das abgelaufene Geschäftsjahr (1. Okt. 1911 bis 30. Sept. 1912) war für die Berliner Brauereien wie für das gesamte deutsche Braugewerbe vor allem durch die ungünstige Witterung des Sommers und die seit 30 Jahren nicht erreichte Höhe der Hopfenpreise beeinflußt. Ferner mußten für Futtermittel erheblich höhere Aufwendungen als im vorhergehenden Jahre gemacht werden. Unter dem Einfluß dieser beträchtlichen Steigerung der Ausgaben für Rohstoffe und Futtermittel stellte sich der Herstellungspreis des Bieres im abgelaufenen Geschäftsjahre wesentlich höher als im Vorjahre. Die Wirkung der erhöhten Gestehungskosten konnte zum Teil wenigstens durch die größere Ergiebigkeit des Malzes herabgemindert werden. Ungünstig beeinflußt wurde der Geschäftsgang auch durch die darniederliegende Bautätigkeit und die allgemeine Verteuerung aller Lebensmittel, die namentlich dem Flaschenbierkonsum erheblichen Eintrag tat. Trotz aller dieser mißlichen Verhältnisse hielt sich der Bierabsatz im allgemeinen auf der Höhe des Vorjahres, doch blieb bei einzelnen Betrieben das Gewinnergebnis hinter dem vorjährigen zurück. Zustatten kam den Berliner Lagerbierbrauereien die Ausdehnung des im Vorjahre verlängerten Flaschenpfandvertrages auf einen weiteren beträchtlichen Gebietsteil der Provinz Brandenburg.

Rohmaterialien und Löhne.

Infolge der wenig günstigen Hopfenernte des Jahres 1911 waren die Preise für diesen Rohstoff im abgelaufenen Geschäftsjahre bedeutend höher als in dem hopfenreichen Vorjahre. Seit etwa 30 Jahren hatten die Brauereien nicht derartig hohe Preise dafür zu zahlen. Für Gerste und Malz mußten trotz der quan-

titativ und qualitativ guten Ernte größere Aufwendungen gemacht werden. Die Löhne der Brauereiarbeiter erfuhren keine Steigerung, da der im Jahre 1910 geschlossene Tarifvertrag erst mit Ende dieses Geschäftsjahres abläuft.

Rentabilität.

Wie schon hervorgehoben, wies der Absatz im allgemeinen keinen Rückgang gegen das Vorjahr auf. Infolge der bereits erwähnten Produktionsverteuerung konnten aber mehrere Brauereien nicht das gleich günstige Ergebnis wie im Vorjahre erzielen. Das finanzielle Erträgnis der Brauereien Groß-Berlins kommt zum Teil in den zur Ausschüttung gelangten Dividenden zum Ausdruck, die gegen die Vorjahre, wie aus nachstehender Zusammenstellung ersichtlich ist, keine Erhöhung, sondern bei mehreren Gesellschaften einen Rückgang erfahren haben.

Tab. 34. Dividenden der Berliner Brauereien.

	1910/11 %	1911/12 %	1911/12 Zu- (+) oder Abnahme (—) gegen 1910/11 %
Bergschloßbrauerei	24	24	—
Bierbrauerei vorm. Hilsebein	0	0	—
Bockbrauerei	6	6	—
Böhmisches Brauhaus A.-G.	5	5	—
Deutsche Bierbrauerei A.-G.	5	2	— 3
Brauerei Friedrichshain	4	2	— 2
Friedrichshöhe vorm. Patzenhofer	14	14	—
Brauerei Königstadt	4½	4	— ½
Löwenbrauerei Hohen-Schönhausen	12	12	—
Münchener Brauhaus	7	7	—
Brauerei Pfefferberg	10	10	—
Schloßbrauerei Schöneberg	11	11	—
Brauerei Schönbeck	7	5	— 2
Schultheissbrauerei A.-G.	15	15	—
Spandauerberg-Brauerei	5	5	—
Brauerei Ernst Engelhardt Nachf.	13	13	—
Berliner Kindlbrauerei konv.	14	14	—
„ „ St.-Pr.	16	16	—
Unionsbrauerei	3	0	— 3
Victoria-Brauerei	6	6	—
Weißbierbrauerei vorm. Bolle	0	0	—
„ Ed. Gebhardt	3	0	— 3
„ vorm. C. Landré	5	2½	— 2½

Aussichten.

Für das neue Geschäftsjahr sind die Aussichten wenig rosig. Wenn auch der Ausfall der Gerstenernte quantitativ günstiger ist als im Vorjahre, so läßt doch die Qualität an Feinheit und Ausbeute viel zu wünschen übrig. Die Preise für Gerste und Malz sind weiter gestiegen. Die niedrigeren Hopfenpreise, die nach den teueren Jahren wieder auf ein normales Maß zurückgekehrt sind, können für die hohen Gerstenpreise keinen vollen Ausgleich bieten. Auch die Futtermittelpreise sind etwas zurückgegangen, dagegen ist mit höheren Ausgaben für Brennmaterialien zu rechnen. Von ungünstigem Einfluß ist ferner die noch immer darniederliegende Bautätigkeit und die weiter anhaltende Ver-

Tab. 35. Betriebs- und Produktionsverhältnisse in den Bierbrauereien Großberlins.

	Jahr	Zahl der im Betriebe gewesenen Brauereien	Malzverbrauch kg	Steuerleistung Mk.
Untergäriges Bier (Lagerbier)	1910	26	75 734 240	14 802 987.55
	1911	23	78 551 120	15 454 708.50
	1912	23	79 584 015	15 974 535.85
Unter- u. obergäriges Bier	1910	12	4 551 730	1 819 660.50
	1911	13	10 998 645	2 275 778.70
	1912	12	10 746 945	2 320 483.05
Weißbier	1910	7	3 921 530	579 314.00
	1911	7	4 806 190	715 227.25
	1912	7	3 792 265	556 644.40
Weißbier, Braunbier, Bitterbier u. Schiffs-Mumme	1910	56	6 088 709	988 819.25
	1911	56	6 555 618	1 065 513.75
	1912	52	4 898 375	847 075.85
Farbebier und Malz-Extrakt	1910	2	31 890	4 471.80
	1911	2	54 300	7 666.05
	1912	2	46 920	7 379.70

teuerung aller Unterhaltsmittel. Größere Ausgaben erwachsen den Berliner Brauereien aus den am 1. Oktober 1912 eingetretenen Lohnerhöhungen. Ernste Beunruhigung ist auch durch die vom Berliner Magistrat beantragte Einführung einer kommunalen Biersteuer an Stelle der seit langem schon zu Unrecht bestehenden Abgabe hervorgerufen worden.

Berliner Weißbier.

Für die Berliner Weißbierindustrie war das abgelaufene Geschäftsjahr infolge der seit dem Frühjahr mit einer kurzen Unterbrechung andauernd ungünstigen Witterung äußerst nachteilig. Für die Rohmaterialien, Weizen und Hopfen, mußten auch die Weißbierbrauereien höhere Preise anlegen. Die seit Jahren anhaltende und scheinbar noch nicht abgeschlossene ungünstige Geschäftslage der kleinen Gastwirte, die die Hauptabnehmer der Weißbierbrauereien sind, hat zur Schließung einer großen Anzahl kleiner Gastwirtschaften geführt, wobei die Weißbierindustrie erhebliche Verluste erlitt. Im neuen Geschäftsjahre sind die Preise für Weizen und Malz weiter gestiegen. Vor allem aber machten sich die Folgen des ungünstigen Sommers weiterhin bemerkbar, denn erfahrungsgemäß pflegt der Absatz auch später zurückzubleiben, wenn das Publikum sich während des Sommers nicht dem Genuß von Weißbier in gewohnter Weise hingegeben hat.

Berlins monatliche Ein- und Ausfuhr von Bier in kg = 1.029 l.

	Januar	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Zus.
r:													
. .	3 388 296	3 880 353	4 272 514	3 352 292	3 753 581	4 597 833	3 477 488	3 613 048	4 272 131	3 483 606	3 786 451	3 432 886	45 310 482
. .	3 495 857	3 210 112	4 555 306	4 022 069	3 496 697	4 254 895	3 702 691	5 048 437	3 971 669	3 119 056	5 262 944	4 020 913	48 160 635
. .	3 642 195	4 472 487	3 810 314	3 718 426	4 709 509	3 621 877	3 818 694	4 771 956	3 680 240	4 575 306	3 731 633	3 771 250	48 323 887
r:													
. .	4 988 334	5 358 907	4 205 019	3 381 436	4 034 520	5 361 137	5 243 053	4 912 072	5 272 867	4 267 510	4 634 213	3 398 464	55 057 532
. .	3 502 055	3 557 994	4 633 821	4 470 106	5 194 677	7 551 674	6 344 244	8 708 624	5 327 926	4 871 538	5 411 798	4 031 649	63 606 114
. .	3 571 160	4 755 290	4 222 837	4 954 772	7 374 557	5 174 155	6 692 874	6 899 822	3 995 272	4 413 138	3 536 428	3 676 087	59 266 392

Die Witterungsverhältnisse des neuen Jahres sind für die weitere Gestaltung des Weißbiergeschäfts von größter Bedeutung.

Malzbier.

Auch auf den Absatz von Malzbier hat die ungünstige Witterung im Berichtsjahre einen nachteiligen Einfluß ausgeübt. Die reellen Produzenten haben, wie berichtet wird, noch immer empfindlich darunter zu leiden, daß verschiedene kleine Unternehmen zweifelhaften Rufs zur Herstellung des Bieres — entgegen der gesetzlichen Bestimmung —, um die Verwendung des teuren Zuckers, der zum Süßen des Bieres erforderlich ist, und die Zahlung der darauf ruhenden Brausteuerabgabe zu sparen, Sacharin verwenden und das Bier alsdann zu Schleuderpreisen verkaufen. Es liegt nicht nur im Interesse der Konsumenten, sondern auch des Staates — zwecks Vermeidung des Steuerausfalls —, daß gegen diese unerlaubte Manipulation energischer

Tab. 37. Ein- und Ausfuhr von Bier auf Berliner Bahnhöfen in kg = 1,029 l.

	Einfuhr:			Ausfuhr:		
	1910	1911	1912	1910	1911	1912
Schlesischer Bahnhof. . .	3 288 000	3 211 500	1 808 000	6 961 380	4 451 990	3 156 400
Hamburg-Lehrter Bahnhof	213 616	206 659	69 241	3 467 169	4 045 730	3 277 215
Görlitzer Bahnhof	845 310	257 100	103 870	5 435 700	5 454 830	5 407 790
Potsdamer Bahnhof . . .	17 536 495	21 029 330	21 674 500	6 520 806	6 574 630	7 528 820
Anhalter Bahnhof	22 884 129	22 678 490	23 287 133	7 559 437	10 367 158	9 187 840
Stettiner Bahnhof	289 060	312 860	225 510	8 672 180	9 959 780	8 554 990
Ostbahnhof	201 772	250 886	263 743	13 309 520	20 821 336	20 636 467
Nordbahn	52 100	213 810	891 890	3 131 340	1 930 660	1 516 870
Zusammen	45 310 482	48 160 635	48 323 887	55 057 532	63 606 114	59 266 392

Tab. 38. **Rohstoffpreise.**

Gerste		Brauweizen		Hopfen	
Schlesische bzw. Oderbrucher und Uckermärk. usw. pro 1000 kg Mk.	Mährische und böhmische pro 1000 kg Mk.	Uckermärkischer pro 1000 kg Mk.	Schlesischer bzw. sächsischer pro 1000 kg Mk.	Bayerischer pro 50 kg Mk.	Böhmische pro 50 kg Mk.
alte Kampagne:					
209—240	—	210—226	210—226	—	—
neue Kampagne:					
190—240	225—250	205—225	204—225	125—130	138—140

Tab. 39. Malzpreise pro 100 kg.

	Alte Kampagne Mk	Neue Kampagne Mk.
Für böhmisches und mährisches . . .	33—36	$34^1/_2$—37
„ schlesisches, Oderbrucher, Uckermärkisches und Saale	31—35	32—$36^1/_2$
„ Märker und Posener	29—31	30—33
„ Weizenmalz (schlesisches bzw. sächsisches und märkisches) .	29—33	29—32

als bisher eingeschritten wird. Die Preise des Malzbieres sind noch sehr verschiedenartig. Eine Preisvereinbarung zwischen den Brauereien, wie sie z. B. die Lagerbierbrauereien geschlossen haben, existiert nicht. Von den Rohmaterialien war außer Malz und Hopfen auch Zucker im Berichtsjahre außergewöhnlich teuer.

23. Weinhandel.

Allgemeines.

Der Mangel an kleinen Weinen, insbesondere an solchen von der Mosel, machte sich im Berichtsjahre unangenehm bemerkbar. Viele Konsumenten, die nur einen gewissen Höchstpreis für kleine Weine anlegen, konnten der Preiserhöhung nicht folgen, und Bier und Apfelwein traten daher vielfach an Stelle des Weines.

Deutsche Weine.

Die 1911er Weine von der Mosel und dem Rhein haben sich schneller als je zuvor ein Wein im Faß ausgebaut, und das Publikum hat den schönen Jahrgang gern aufgenommen. Die Weine entwickeln sich fortgesetzt tadellos. — Eigenartige Verhältnisse brachte für Mosel- und Saarweine das Jahr 1912. Kurz vor der Lese traten Nachtfröste ein. Versuche, den Frostgeschmack zu entfernen, werden nach jeder Richtung hin gemacht. Ein erfreuliches Produkt an kleinen Weinen ist aber kaum zu erwarten; deshalb hat der Handel sich mit seinen Abschlüssen nicht übereilt. Billige, frostfreie Weine aus der Pfalz, neutral in der Art, wurden dagegen nicht unerheblich gekauft.

Bordeaux Weine.

Die 1911er Bordeaux-Weine bauen sich günstig aus. Freilich hört man auch entgegengesetzte Urteile. Es ist leider vielfach versäumt worden, den Jahrgang, der viel Leben in sich trägt, energisch durch Abstich und Schönungen zu bearbeiten; dies erklärt die verschiedenen Urteile über 1911er Bordeauxweine. Auch ist zu befürchten, daß der schlechte 1910er in dem 1911er Wein verschwinden und so dem Ruf des großen Jahres Abbruch tun wird, ebenso wie der Ruf des 1904er durch den Verschnitt mit 1903 gelitten hat. — Für die Ernte des Jahres 1912 zeigte Berlin nur geringes Interesse. Die Läger sind gefüllt und bei der schwierigen Geschäftslage waltet Vorsicht beim Einkauf. Die große Bordeaux-Ernte 1912 mit recht unsicherer Qualität, die Geldknappheit in allen Staaten, die unsichere politische Lage ermuntern wenig zum spekulativen Kauf. Man glaubt, daß man im Sommer die Weine nicht teurer, vielleicht aber gar billiger als jetzt einkaufen wird, und daß dann auch eine bessere Beurteilung der Qualität möglich sein wird.

Absatz.

Was die Absatzverhältnisse anbetrifft, so ist eine allgemeine Einschränkung des Konsums festzustellen. Das Massengeschäft in kleinen Weinen ist infolge der erheblichen Preiserhöhung der letzten Jahre zurückgegangen, da die Konsumenten der Preissteigerung trotz langjähriger Gewohnheit an täglichen Wein-

genuß nicht folgen konnten. — Schwierig ist die Lage der größeren Abnehmer des Weinhandels, der Restaurateure, geworden; das ganze Gewerbe liegt sehr darnieder. Hunderte von Geschäften sind eingegangen, andere können kaum gewinnbringend aufrechterhalten werden. So hat der Weinhandel hier außer großen Verlusten auch ein merkliches Schwinden des Umsatzes zu verzeichnen. Zu alledem drückt auf das Geschäft die Geldknappheit und die politische Unsicherheit. Auch der schlechte Sommer hat dem Umsatz Schaden gebracht. Merklich zurückgegangen ist die Qualität des kaufkräftigen fremden Publikums. Ausländer, besonders Amerikaner, besuchen Berlin öfter in Massengesellschaften und in eiliger, flüchtiger Art. Die Fremden kommen daher vielfach nicht mehr dazu, wie es früher war, in den Restaurants deutsche Weine kennen zu lernen und konvenierenden Falles Bestellungen zu geben. Es scheint, daß überhaupt ein Mangel an besseren Fremden, insbesondere im Sommer, festzustellen ist, wodurch das Weingeschäft sichtlich Schaden leidet. Dazu kommt im Sommer die wachsende Reiselust des Berliner Publikums. Weiter macht sich für den Berliner Weinhandel die Konkurrenz der Provinzfirmen sehr bemerkbar.

Weingesetz. Die günstigen Folgen des Weingesetzes sind in Berlin vielfach zu beobachten, wenn auch die Kontrolle nur durch einen Beamten erfolgt. Allerdings wird noch oft gegen das Weingesetz verstoßen, aber in Berlin bei weitem mehr gegen das Gesetz zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs. Dem reellen Handel wird oft durch Angebote, die vorteilhaft aussehen, aber beim Publikum eine Täuschung hervorrufen, eine unlautere Konkurrenz bereitet. Viel Mißbrauch wird auch mit der Bezeichnung „Weingroßhandlung" getrieben.

Lehrlings- und Verbandswesen. Der schon im Vorjahre beklagte Mangel an Lehrlingen mit guter Schulbildung für das Kontor und an Lehrlingen für die Küferei besteht unvermindert fort. Auch hinsichtlich des Verbandswesens gilt das im vorigen Jahre an dieser Stelle Gesagte. Hinzuzufügen ist, daß der Berliner Verein immer mehr an Ausdehnung gewinnt und auch in vielen Fragen selbständig vorgeht, da seine Interessen doch andere sind wie diejenigen anderer Plätze, z. B. der Hansastädte

Statistik a) Deutsches Zollgebiet. Ueber den Weinverkehr im deutschen Zollgebiet einerseits und in Groß-Berlin andererseits geben wir folgende statistische Uebersicht:

Tab. 40. **Einfuhr von Wein, Most und Maische in Fässern oder Kesselwagen (180 a—d, 45 c) aus den Hauptimportländern (in dz).**

Jahr	Frankreich	Algier	Italien	Spanien	Oesterr.-Ungarn	Griechenland	Portugal	Türkei	Amerika	Gesamtmenge
1910	557 151	21 167	347 011	448 967	139 673	127 884	146 327	57 177	.	1 858 694
1911	475 545	23 679	151 000	656 246	76 225	122 988	177 483	53 796	6 579	1 743 541
1912	565 326	23 615	52 635	689 217	69 193	120 074	86 540	51 093	107	1 657 800

Tab. 41. Einfuhr von Schaumwein (181 a) in den letzten drei Jahren (in 1/1 Flaschen).

Jahr	Gesamt-Einfuhr	Davon aus Frankreich
1910	1 744 986	1 738 462
1911	1 047 472	1 042 109
1912	1 060 511	1 055 305

Tab. 42. Ein- und Ausfuhr von Wein, Most, Trauben, Arrak, Rum, Kognak in den Jahren 1911 und 1912.

Nr. d. St. Warenverzeichnisses	Artikel	1911 Menge	1911 Wert in 1000 Mk.	1912 Menge	1912 Wert in 1000 Mk.
	Einfuhr:				
180 a	Roter Verschnittwein u. Most	41 354 dz	1 156	38 906 dz	1 088
180 b	Wein zur Kognakbereitung	46 290 „	1 401	50 032 „	1 514
180 c	Marsala-, Port-, Madeirawein mit einem Weingeistgehalte von nicht mehr als 20 Gewichtsteilen in 100 . . .	—	—	33 434 „	2 274
180 d	Anderer Wein	1 280 541 „	57 222	1 174 723 „	56 387
181 b	Stiller Flaschenwein . . .	6 448 „	1 054	7 366 „	1 201
181 a	Schaumwein	20 077 „	2 266	20 545 „	6 342
45 c	Weintrauben, gemostet, gegoren, Weinmaische . . .	385 916 „	10 181	371 543 „	9 801
178 b	Arrak, Rum, Kognak, Kirsch- u. Zwetschenwasser im Faß	29 008 „	3 862	17 649 „	2 347
179 c	Weingeistmischungen in Fl.	1 488 „	317	1 432 „	306
	Summe der Einfuhr	1 811 122 dz	77 459	1 715 630 dz	81 260
	Ausfuhr:				
180	Wein und frischer Most von Trauben, auch entkeimt (sterilisiert)	98 926 dz	9 006	77 649 dz	7 031
181 b	Stiller Flaschenwein . . .	90 008 „	11 491	94 437 „	12 537
181 a	Schaumwein	1 307 403 „	3 417	1 388 111 „	3 810
178 b	Arrak, Rum, Kognak, Kirsch- u. Zwetschenwasser im Faß	6 801 „	426	3 937 „	365
179 c	Weingeistmischungen in Fl.	152 787 „	5 550	150 256 „	6 007
	Summe der Ausfuhrwerte	—	29 890	—	29 750

Tab. 43. Einfuhr von rotem Verschnittwein und Wein zur Kognakbereitung aus den einzelnen Ländern (in dz).

Jahr	Roter Verschnittwein (180a)			Wein zur Kognakbereitung (180b)		
	Gesamteinfuhr	Davon aus: Spanien	Frankreich u. Algier	Gesamteinfuhr	dav. aus Frankreich	aus Italien
1910	79 086	44 160	6 894	69 583	40 203	24 204
1911	41 354	23 834	2 001	46 290	12 655	18 863
1912	30 906	24 167	6 690	50 032	26 911	4 915

Von dem eingeführten Schaumwein (181 a) wurden verzollt

	1910	1911	1912
zum Zollsatz von 120 Mk. . . .	806 Fl.	— Fl.	— Fl.
„ „ „ 130 „ . . .	1 517 557 „	96 204 „	— „
„ „ „ 180 „ . . .	146 313 „	885 400 „	1 007 370 „
gingen zollfrei ein (für deutsche Schiffe, Rückwaren)	80 310 „	65 868 „	53 141 „

Von dem eingeführten Arrak, Rum, Kognak usw. in Fässern (178b)

	1910	1911	1912
wurden verzollt zum Zollsatz von 160 Mk.	6 dz	— dz	— dz
„ „ „ „ „ 225 „	16 493 „	13 848 „	4 „
„ „ „ „ „ 275 „	2 877 „	11 674 „	16 346 „
gingen zollfrei ein (für deutsche Schiffe)	462 „	508 „	482 „
kamen auf den Veredlungsverkehr . .	1 760 „	2 978 „	817 „

Von dem eingeführten Arrak, Rum, Kognak usw. in Flaschen (179c)

	1910	1911	191
wurden verzollt zum Zollsatze von 300 Mk. .	214 dz	3 dz	— dz
„ „ „ „ „ 350 „ .	173 „	360 „	415 „
wurden zollfrei eingeführt	1216 „	1122 „	1 014 „

Tab. 44. Bestände in den Weinteilungslagern in Groß-Berlin am Jahresschluß (in kg).

Jahr	Anzahl der Lager	Wein im Faß	Wein in Flaschen	Schaumwein	Gesamtmenge
1910	21	4 913 721	162 239	4 504	5 080 464
1911	20	4 876 239	242 570	7 070	5 125 879
1912	23	6 046 585	213 083	4 980	6 264 648

b) Groß Berlin.

Es wurden in Groß-Berlin verzollt:

Tab. 45. Eiserner Weinkredit in Groß-Berlin.

Jahr	Anzahl der Firmen	Kreditmenge	Wein im Faß z. Zolls. v. 10 Mk. (Kognak)	desgl. z. Zolls. v. 25 Mk. (Verschnitt)	desgl. z. Zolls. v. 20, 24, 30 Mk.	Wein in Flaschen z. Zolls. v. 48 Mk.	Schaumwein z. Zolls. v. 130 u 180 Mk
		kg	dz	dz	dz	dz	dz
1910	9	1 767 499	1021,46	8,09	51 136,61	603,66	7 977,33
1911	9	1 750 000	926,—	—	43 999,48	462,20	3 029,28
1912	11	1 705 000	679,11	200,78	51,627,26	696,89	6 365,35

Zum Zollsatze von 15 Mk. für 100 kg wurden bei dem hiesigen Hauptsteueramt für ausländische Gegenstände an Verschnittweinen verzollt:

1910: 692 l . 1911: 0 l 1912: 2 078 l.

Unter Zollaufsicht wurden Verschnitte gemacht:

Jahr	Mit deutsch. Weißwein	Mit französ. verz. Weißwein	Mit deutsch. Rotwein	Mit französ. verz. Rotwein	Gesamtmenge der Verschnitte
	in Liter				
1910	—	—	ca. 1 000	—	ca. 1 000
1911	—	—	—	—	—
1912	—	2 163	37 667	16 645	56 475

ab. 46. Herstellung von Schaumwein im deutschen Zollgebiet (1912: 266 Betriebe) und in der Provinz Brandenburg (1912: 22 Betriebe).

a) Schaumwein aus Fruchtwein, ohne Zusatz von Traubenwein.

Rechnungsjahr April bis 31. März	Deutsches Zollgebiet 1/1 Flaschen	Berlin und Provinz Brandenburg 1/1 Flaschen	Deutsches Zollgebiet 1/1 Flaschen	Berlin und Provinz Brandenburg 1/1 Flaschen
	ohne Flaschengärung		mit Flaschengärung	
1909—1910	454 384	45 236	18 191	527
1910—1911	821 521	112 060	85 084	16 927
1911—1912	1 086 951	209 047	206 581	2 634

b) Schaumwein aus Traubenwein und schaumweinähnliche Getränke.

Rechnungsjahr April bis 31. März	Deutsches Zollgebiet 1/1 Flaschen	Berlin und Provinz Brandenburg 1/1 Flaschen	Deutsches Zollgebiet 1/1 Flaschen	Berlin und Provinz Brandenburg 1/1 Flaschen
	ohne Flaschengärung		mit Flaschengärung	
1909—1910	506 212	163 211	13 181 572	309 117
1910—1911	311 212	137 833	11 761 693	292 128
1911—1912	279 661	159 691	13 663 371	242 082

Der prozentuale Anteil von Berlin und der Provinz Brandenburg an der gesamten Herstellung von Schaumweinen im deutschen Zollgebiet betrug:

	1910/11	1911/12
a) bei Schaumwein aus Fruchtwein ohne Flaschengärung	13,64 %	19,23 %
b) „ „ „ „ mit „	19,89 %	1,27 %
c) „ „ „ Traubenwein ohne „	44,29 %	57,1 %
d) „ „ „ „ mit „	2,48 %	1,77 %

Tab. 47. Zollerträge aus dem Wein- etc. Verkehr in Deutschland.

Rubrik A: Verhältnis zum gesamten deutschen Zollertrage
„ B: umgerechnet auf den Kopf der Bevölkerung
„ C: Gesamtbetrag des Zolles auf stille Weine
} Rechnungsjahr; auf stille Weine
„ D: Gesamteingänge für Steuer und Zoll auf schäumende Weine (April bez.).
„ E: Gesamteingangszölle für ausländische Branntweine (Okt. bez.).
„ F: Summe von C D E erbrachten insgesamt.

A %	B Pfg.	C Mark	D Mark	E Mark	F Mark
1907 = 3.1 %	37	22 842 000	9 165 600	6 655 800	38 663 400
1908 = 3.6 %	39	24 570 000	8 839 400	13 310 900	46 720 300
1909 = 3.0 %	35	22 599 000	15 742 600	5 252 400	43 594 000
1910 = 3.7 %	45	29 646 000	15 170 500	7 249 400	51 905 900
1911 = 3.4 %	45	29 486 000	.	.	.

24. Tabak und Tabakfabrikate.

a) Zigarrenindustrie.

Zigarrenindustrie. Allgemeines.

Die im Jahresbericht für 1911 geschilderte ungünstige Lage des deutschen Tabakgewerbes hat sich im Jahre 1912, besonders für die Zigarrenindustrie, noch schwieriger und besorgniserregender gestaltet. Die Gründe hierfür sind vornehmlich in der außerordentlichen Verteuerung des Tabakrohmaterials, sodann in den Nachwehen der Finanzreform von 1909, welche immer noch nicht überwunden sind, und besonders auch in der durch die allgemeine Lebensmittelteuerung und durch die Wirkungen

des Balkankrieges bedingten Verbrauchseinschränkung zu suchen. Wie stark die Belastung des Tabaks ist, ergibt sich aus folgenden Vergleichen: Das Genußmittel Tabak liefert nach dem größten Massenverbrauchsartikel — Getreide — die höchsten Zolleinnahmen. Diese beliefen sich im Steuerjahre 1906/07 auf 69,9 Mill. Mark, im Jahre 1910/11 auf über 150 Mill. Mk. netto. Die daraus sich ergebende Belastung ist in diesen Jahren von 1,13 Mk. auf 2,32 Mk., auf den Kopf der Bevölkerung berechnet, gestiegen, d. h. um 105 %. Eine fast selbstverständliche Folge hiervon ist, daß der Durchschnittsverbrauch an Tabak, auf den Kopf der Bevölkerung berechnet, gesunken ist, nämlich auf 1,39 kg im Jahre 1910 gegen 1,65 kg im Jahre 1908 und gegen 1,70 kg in früheren Jahren. Auch die statistischen Ergebnisse über die verarbeiteten Tabakmengen bestätigen den Verbrauchsrückgang. Die absoluten Zahlen sind:

1908		1911	
rund 750 000 dz		rund 726 000 dz	ausländischer Tabak (Einfuhr)
„ 255 000 „		„ 220 000 „	inländ. Tabak (nach der Steuerstatistik).
1 005 000 dz		946 000 dz	

Hieraus folgt, daß der absolute Rückgang des Tabakverbrauchs sich auf 59 000 dz, d. h. auf rund 6 % beläuft. Es müssen indes die sich unter Berücksichtigung der Volksvermehrung von 1908 auf 1911 (rund 2½ Millionen Köpfe) ergebenden relativen Vergleichszahlen gewürdigt werden. Danach sind im Jahre 1911 gegen 1908 etwa 8—9 % weniger Rohtabak verarbeitet worden. Im Jahre 1912 dürften der Tabakverbrauch bzw. die verarbeiteten Mengen voraussichtlich diejenigen des Jahres 1908 wieder erreicht haben. Ueber die Wirkungen des Wertzollsystems auf das deutsche Tabakgewerbe ist auf der Jahreshauptversammlung des Deutschen Tabak-Vereins am 7. Okt. 1912 zu Berlin eingehend berichtet worden. Selbstredend lassen die wachsenden Einnahmen des Staates aus der Wertsteuer keinen Schluß auf die Lage des Tabakgewerbes zu. Da, wie später näher ausgeführt wird, die Preise fast aller ausländischen Tabaksorten seit 1908 stark gestiegen sind, so erbringt die Wertsteuer zwangsläufig höhere Erträgnisse, auch wenn die Einfuhrmengen an Rohmaterial absolut zurückgegangen sind. Die Kosten trägt zu einem Teil der Verbraucher, zum größeren jedoch das Tabakgewerbe, besonders die Zigarren-, Rauch-, Kau- und Schnupftabakindustrie, indem der Unternehmergewinn bei der Unmöglichkeit, angemessen erhöhte Preise für die Fertigfabrikate zu erzielen, auf ein Minimum herabgeht.

Von größtem Einfluß auf den Verbrauch an Tabakfabrikaten ist immer noch die durch die Finanzreform von 1909 hervorgerufene erhebliche Verteuerung der Genußmittel, wie Kaffee, Tee usw., sowie die ständig anhaltenden Preissteigerungen der

Lebensmittel, wie Fleisch usw. Die deutschen Hausväter müssen sich, wohl oder übel, erhebliche Einschränkungen im Verbrauch der Tabakfabrikate auferlegen. Nicht zu unterschätzen ist auch die speziell für den Zigarren- und Tabakverbrauch nachteilige Bedeutung der Entwicklung des modernen Spiel-, Sport- und Wanderwesens. Die heranwachsende jüngere Generation greift, soweit sie nach Spiel und Sport überhaupt noch raucht, zur Zigarette; sogar im Heere und in der Marine nimmt das Zigarettenrauchen zum Nachteil der Zigarrenindustrie mehr und mehr zu. Hierzu kommen noch Trustbeklemmungen, welche heute das gesamte Tabakgewerbe beunruhigen. Die British American Tobacco Co. oder deren deutsche Vertreter machten erfolgreiche Anstrengungen, sich der deutschen Zigarettenindustrie schrittweise zu bemächtigen. Für die Zigarrenfabrikation und den Detailhandel wird ähnliches befürchtet. Sicherlich dürfte es in Fachkreisen keinem Widerspruch begegnen, wenn behauptet wird, daß das Wertsteuergesetz das Eindringen des Trusts erleichtert hat. Unter diesen Umständen ist es verständlich, daß das Für und Wider eines deutschen Staatsmonopols für Tabak bereits ernsthaft in der Fachpresse erörtert worden ist; man kann daraus ersehen, wie groß die Sorge ist, mit welcher die Angehörigen der Tabakbranche in die Zukunft blicken.

Fabrikation.

Der Rohtabakmarkt zeigte im Jahre 1912 eine durchweg feste Haltung und hat sich teilweise gegen 1911 für die Zigarrenindustrie noch ungünstiger gestaltet. Die schwierige Lage des Rohtabakhandels illustriert mit aller Deutlichkeit eine kurze Notiz der Tages- und Fachpresse, wonach eine in Berlin seit 50 Jahren bestehende Rohtabakfirma in (außergerichtliche) Liquidation trat, und zwar „wegen Verschlechterung der Geschäftslage infolge der neuen Tabaksteuer". Leider steht zu befürchten, daß solche Fälle nicht vereinzelt bleiben werden.

Rohtabake.

Havanatabake. Die diesjährige Havanaernte wurde noch in diesem Frühjahr als besonders groß und gut eingeschätzt. Tatsächlich ist sie jedoch — und zwar sowohl in Vuelta Abajo, als auch in den Remedio- und Partido-Distrikten — hinsichtlich Mengen und Qualität nur als eine Mittelernte zu bezeichnen. Die Farben der Decktabake waren besonders in der Vuelta Abajo durch häufigen Regen sehr beeinträchtigt und zeigten viele grüne Flecke, die Qualität an sich war leicht und gut. Die Preise für alle Havanatabake zogen, nachdem bekannt geworden war, daß die Ernte nicht die erwarteten großen Mengen liefern würde, sehr erheblich an. Die an den Markt kommenden Tabake wurden vor allem von den Fabrikanten in Havana selbst, von Tampa und den Amerikanern schlank abgenommen. Nach Deutschland kam nur, was diese Interessenten als für sie wenig brauchbar übrig ließen. Die Beschaffung besserer und für feine Zigarren wirklich geeigneter Havanatabake hat daher in diesem Jahre

ganz außerordentliche Schwierigkeiten selbst den Fabrikanten bereitet, welche die höchsten Preise zu zahlen gewillt waren.

Brasiltabake. Die Ernte, über deren Höhe maßgebende Zahlen noch nicht vorliegen, war reichlich groß und in Qualität im allgemeinen befriedigend, jedoch in sich recht ungleichmäßig. Die besten Partien erzielten sehr hohe Preise; ein Sinken ist bisher noch nicht eingetreten. Während früher der gesamte Handel in Brasiltabaken sich in Bremen und Hamburg vollzog, gehen jetzt von Brasilien unmittelbar aus große Mengen nach den Verbrauchsländern, so vor allem nach Argentinien.

Für beide vorstehend besprochenen Tabakarten sind den deutschen Verbrauchern in den letzten Jahren sehr viele und starke Mitbewerber erstanden. Auch ist an sich der Weltverbrauch in ständigem Steigen begriffen, während die Produktionsländer nicht wesentlich mehr als früher erzeugen. Das eben Gesagte gilt gleichmäßig auch für Sumatratabake.

Sumatratabake. Die Ernte 1911, welche im Berichtsjahre 1912 in Holland zum Verkauf kam, war um rund 46 500 Ballen größer als die des Vorjahres. Der Durchschnittsverkaufspreis stellte sich auf 142 Cents pro Pfund gegen 131 Cents im Jahre 1911. Der Erlös ist um 14,5 Mill. Gulden gestiegen. Der Ausfall befriedigte hinsichtlich Qualität im allgemeinen, war jedoch im einzelnen recht verschieden. Die besseren Partien, die besonders den herrschenden Modefarben — hell und matt — genügten, erzielten nie dagewesene Preise. Diese haben sich für die genannten Sortierungen bis in die letzten Einschreibungen erhalten, während die Preise anderer Sortierungen geringer wurden. Die weniger begehrten Partien wurden sogar sehr billig. Amerika war auch in diesem Jahr wieder starker Abnehmer für gute Sumatradecktabake, welcher Umstand den Einkauf der deutschen Händler und Fabrikanten stark beeinträchtigte, da Amerika wegen der Gunst seiner Verhältnisse höhere Preise anzulegen befähigt ist. Auch Oesterreich ist in den letzten zwei Jahren stark als Abnehmer heller Sumatras aufgetreten, wodurch die Preise weiter anzogen. Helle und blasse Farben waren verhältnismäßig viel in der Ernte vertreten. Darüber wird jedoch bei den Fabrikanten nur geteilte Freude vorhanden sein, denn es ist zu befürchten, daß die unberechtigten Ansprüche der Raucher an die Modefarbe ins Ungemessene wachsen, was für die Zukunft bei entgegengesetztem Farbenausfall der Ernten sicherlich drückend empfunden werden wird. Es ist, wie schon öfter berichtet, ein Grundübel für den Zigarrenfabrikanten, die einzukaufenden Decktabake zum großen Teil nur nach der Farbe beurteilen zu müssen. Die Qualität des Fabrikates kann unter solchen Umständen nur leiden. Erfreulich war es, daß die 1911er Sumatraernte eine

bedeutende Menge gutes Umblatt an den Markt brachte. Die Preise waren aber auch für diese Blattgattung hoch.

Javatabake. Diese Ernte fiel befriedigender aus, als die Vorberichte hatten erwarten lassen. Der Umstand, daß Amerika auch diesem Tabak hinsichtlich Decksortierungen seine Gunst zuwendet, verteuerte ihn für den deutschen Bedarf. Umblatt konnte trotz größerer eingebrachter Mengen die gleichen hohen Preise behaupten wie im Vorjahre.

Borneotabak fiel im Berichtsjahre ebenfalls zu einem Teil befriedigend hinsichtlich Qualität und Farben aus. Die Preise für ausgesprochene Modefarben waren sehr hoch.

Deutsche Tabake. Die 1911er Ernte lieferte wenig für die Zigarrenfabrikation geeigneten Tabak; die diesjährige Ernte, welche anfangs sehr gut auf den Feldern stand, hat später durch das anhaltende Regenwetter sehr gelitten. Es ist zwar ein großes Quantum blattreichen Tabaks geerntet worden, das Dekalo wird aber außergewöhnlich hoch sein; auch auf die Qualität setzt man keine allzu großen Hoffnungen. Der Verbrauch des deutschen Tabaks ist seit drei Jahren erheblich zurückgegangen, da die Preise zu hoch sind und der Verbrauch der Zigarren in niederer Preislage, zu denen der deutsche Tabak vornehmlich Verwendung findet, bedeutend zurückgegangen ist. Oft tritt jetzt an die Stelle von deutschem Tabak billiger Javatabak.

Kolonialtabake. Auf unsere Kolonien hat die deutsche Tabakwelt seit einigen Jahren mit steigendem Interesse ihr Augenmerk gerichtet und ist den Bestrebungen, in geeigneten Gegenden unseres Kolonialbesitzes Tabakkultur zu treiben, mit Aufmerksamkeit gefolgt. Mehrere Pflanzungsgesellschaften wurden gegründet. Nord-Kamerun hat bisher die besten Erfolge zu verzeichnen; die im vorigen Jahre nach Deutschland eingeführten geringen Mengen haben hinsichtlich Decktauglichkeit und Geschmack leidlich befriedigt. Auch in Süd-Kamerun sind Versuche gemacht worden. Zurzeit halten sich jedoch alle diese Versuche noch in engen Grenzen; nach den letzten Nachrichten waren in Ost-Afrika 21, in Kamerun 10, in Neu-Guinea 0,5, auf den West-Karolinen 50, in Samoa 0,2 Hektar in Kultur. Es wird daher noch manches Jahr vergehen, ehe diese Tabakkulturen, wenn überhaupt, eine praktische Bedeutung für die deutschen Tabakinteressenten erlangen.

Zedern- und Erlenholz.

Die seitherigen hohen Preise für das zu der Zigarrenkistenfabrikation benötigte Zedern- und Erlenholz sind im Berichtsjahre durchweg noch höher gestiegen. Andere Materialien sind ebenfalls im Preise gestiegen, z. B. der Leim für die Beklebung der Kisten, Eisenzeug usw.

Beschäftigungsgrad.

Der Beschäftigungsgrad hat sich hinsichtlich der Zigarrenfabrikation im Jahre 1912 zweifellos etwas gebessert; aber die

Kalkulationsschwierigkeiten haben sich bei den meisten Sorten nicht gemindert. Im Gegenteil, wegen des ungünstigen Rohtabakmarktes, sowie wegen der hohen Preise der anderen Rohmaterialien, der höheren Löhne usw. sind die Fabrikationsgewinne noch geringer geworden. Besonders die weniger günstig finanzierten Betriebe der Branche haben es schwer, ihr Durchkommen zu finden; manche Fabriken dieser Art sind bereits eingegangen.

Verkaufspreise.

Die Verkaufspreise der Zigarren ließen sich im Jahre 1912 noch weniger als vorher mit den veränderten Kalkulationen in Einklang bringen. Das gilt besonders für die niederen Preislagen, deren Verkauf größtenteils Verluste bringt und daher nach Möglichkeit eingeschränkt wird. Recht sonderbar mutet es nach alledem an, daß die Fabrikanten sich trotz der schwierigen Verhältnisse seit 1909 in steigendem Maße mit großen Fassons überbieten. Schuld daran ist die Furcht, Kunden zu verlieren. Dieser Fehler wird sich rächen, da die Raucher sich vielfach an die großen Fassons gewöhnt haben.

Arbeiterverhältnisse.

Der etwas bessere Geschäftsgang in der Zigarrenfabrikation hat auf die Arbeiterverhältnisse insofern günstig eingewirkt, als dem Arbeitsangebot nicht mehr eine so geringe Nachfrage gegenüberstand. Die Arbeiterorganisationen sind eifrig bestrebt, mit den Fabrikanten Tarifvereinbarungen zustande zu bringen, in manchen Orten, so auch in Berlin, nicht ohne Erfolg. Selbstredend machen die Gewerkschaften dabei von dem Mittel der Boykottierung nicht willfähriger Fabrikanten ausgiebigen Gebrauch. Auch die Lohnstreitigkeiten nehmen kein Ende; ist an dem einen Fabrikationsplatze eine Einigung mit oder ohne Kampf erzielt, so wird der Zwist nach einem anderen Orte weiterverpflanzt. Das war gewiß früher auch so, aber augenblicklich ist die Lage, in der sich die Fabrikanten befinden, ungleich schwieriger; alle die hervorgehobenen widrigen Verhältnisse beeinflussen die Kalkulation so ungünstig, daß selbst geringe Lohnzugeständnisse die Rechnung aus dem Gleichgewichte bringen können.

Platzgeschäft und Inlandshandel.

Auch der Handel mit Tabakfabrikaten war im Jahre 1912 nicht günstig gestellt. Der Absatz war schwierig. Der Hauptgrund hierfür war, soweit das Inland in Betracht kommt, die mangelnde Kaufkraft des großen Publikums und vor allem in den letzten Monaten der Balkankrieg mit seinen Wirkungen. Auch eine Reihe wichtiger anderer Faktoren sprechen mit, so besonders die fortschreitende Beschränkung der Verkaufszeiten, am Abend sowohl wie an den Sonntagen. Nur das Gastwirtsgewerbe einschließlich der sogenannten „Automatischen Restaurants“ hat einen Vorteil von dieser Einschränkung der Ladenverkaufszeiten. Die Spezialgeschäfte, Kolonialwarenhandlungen usw. haben erhebliche Einbußen an Umsatz und demzufolge an Verdienst zu verzeichnen. Die Unsitte der Errichtung verkappter

Zigarren- und Zigarettenverkaufsstände in stark besuchten Gastwirtschaften, auf Bahnhöfen usw., sowie das Angebot von Zigarren usw. durch fliegende Verkäufer muß als eine Umgehung der gesetzlichen Ladenschlußbestimmungen bezeichnet werden. Diese Unsitte ist trotz aller Bemühungen der interessierten Kreise mehr im Zunehmen, als im Abnehmen begriffen. In Berlin hat das seit dem 1. Jan. 1912 in Kraft getretene neue Ortsstatut, welches die allgemeine Verkaufszeit für die Sonntage im Sommer auf 8—10 Uhr und im Winter auf 10 bis 12 Uhr festlegte, für die Zigarrengeschäfte, namentlich im Sommer, beträchtliche Einbußen gebracht, weil die Geschäftsleute und auch die große Zahl der Angestellten nach 10 Uhr die Stadt verlassen, um im Freien Erholung zu suchen. Hierdurch fehlen in der Zeit von 12—2 Uhr den geöffneten Zigarrenläden vielfach die Käufer. Den Nutzen von dieser Einrichtung haben wiederum die in Betracht kommenden Gastwirte. Auch das seit November 1912 bestehende Rauchverbot in den Abteilen der Berliner Hoch- und Untergrundbahn wird den Verbrauch nicht unerheblich mindern. Den Zigarrenspezialgeschäften ist durch die von den meisten Warenhäusern eröffneten Zigarrenabteilungen eine erhebliche und fühlbare Konkurrenz erwachsen. Die Firmen, welche in den Vororten Berlins Verkaufsstellen innehalten, klagen mit Recht über die starke Belastung durch die neuerdings von den Gemeinden eingeführten Sondergewerbesteuern auf Filialbetriebe, wie z. B. in Neukölln, Spandau, Potsdam usw. Ferner leidet das Gewerbe unter der übergroßen Konkurrenz. Das Ueberhandnehmen der Zigarrengeschäfte ist eine Erscheinung, die in ganz Deutschland zu beobachten und namentlich in Berlin im höchsten Maße vorhanden ist. Die in ihren Absatzmöglichkeiten arg beschnittenen und an Ueberfüllung der Läger leidenden Fabrikanten unterstützen bedauerlicherweise vielfach diese Etablierungswut durch ungerechtfertigtes Kreditgeben, trotzdem die ständige Zunahme der Konkurse eine Warnung sein sollte. Je geringer der Verbrauch, um so schärfer der Wettbewerb der Fabrikanten und der Händler. Deshalb ist nicht nur die Tabakindustrie, sondern auch der Handel mit Tabakfabrikaten in eine Lage geraten, welche für die nächsten Jahre den Untergang zahlreicher Existenzen mit Bestimmtheit voraussehen läßt. Namentlich die mittleren Geschäfte sind in einer bedenklichen Situation. Die kleinen und kleinsten Geschäfte, die vielfach nur einen Nebenerwerb darstellen, dürften sich eher halten.

Preisschleuderei.

Das Unwesen der Preisschleuderei im Zigarettenhandel hat in Berlin einen geradezu ungeheuerlichen Umfang angenommen und greift auch bereits in die Provinz über. Alle bisher versuchten Gegenmaßnahmen haben versagt. Für den Jahresschluß sind die Verträge, welche zwischen den beteiligten Händlervereinigungen

einerseits und den beiden zur Bekämpfung der Preisschleuderei gebildeten Vereinigungen von Zigarettenfabrikanten andererseits geschlossen waren, aufgekündigt worden, weil das Erreichte keine der beteiligten Gruppen befriedigte. Den schlimmsten Befürchtungen sieht man für die Zeit nach dem 1. Jan. 1913 entgegen. Beschränkten die Schleuderer ihre verderbliche Tätigkeit früher ausschließlich auf den Verschleiß bekannter Zigarettenmarken, so haben sie sich in neuerer Zeit auch auf die Preisunterbietung von beliebten Zigarrenmarken, die sie auf Schleichwegen erstehen, geworfen. Nebenbei wird von solchen Elementen unlauterer Wettbewerb in der Weise getrieben, daß sie minderwertige Zigarren als angeblich in eine höhere Detailpreislage gehörig bezeichnen und scheinbar besonders preiswürdig anbieten. Hinzu kommt ferner, daß gerade die besten weil zahlungssicheren Konsumenten. d. h. die Reichs-, Staats- und Kommunalbeamten, ebenso wie die Großbetriebsangestellten mehr und mehr dazu übergehen, durch eigens zu diesem Zweck geschaffene Einkaufsstellen ihren Bedarf im großen zu beziehen, und die Waren in den Bureaus zu verteilen, bzw. zu veräußern. Alle Klagen und Vorstellungen der Händlerschaft haben bisher bei den zuständigen Behörden wohl grundsätzlich zustimmende Aeußerungen, aber keine wirksame Abhilfe herbeigeführt. Erst dann, wenn jedem Beamten zur Dienstpflicht gemacht wird, sich weder direkt, noch indirekt an einem derartigen Gewerbebetrieb zu beteiligen, und wenn auch jedes Nebeneinkommen aus gewerblicher Tätigkeit als Gewerbe angemeldet und entsprechend versteuert werden muß, ist eine Besserung dieser ungesunden Verhältnisse zu erwarten.

Umsätze.

Als natürliche Folge der vorstehend geschilderten Verhältnisse sind die Umsätze, und zwar sowohl im Engroshandel, als auch im Detailverkehr — abgesehen von den Zigaretten — in dem Berichtsjahre gegenüber dem Vorjahre nicht nur nicht gestiegen, sondern, und zwar vornehmlich in dem letzten halben Jahr, recht erheblich gegenüber dem Vorjahre zurückgegangen; letzteres unzweifelhaft zum großen Teil infolge des Balkankrieges und der großen Kriegsbefürchtung und der damit zusammenhängenden Geldnot, bzw. Geldknappheit. Es scheint, als ob die Rückgänge in den Umsätzen in Groß-Berlin wesentlich erheblicher sind, als in allen größeren Provinzstädten. Das Weihnachtsgeschäft ist selbst hinter den gering gestellten Erwartungen erheblich zurückgeblieben, so daß hierdurch ein Ausgleich für den schlechten Geschäftsgang im letzten Semester 1912 nicht hervorgerufen werden konnte.

Zahlungsweise.

Der Eingang der Außenstände war während des ganzen Jahres schleppend, vielleicht noch mehr als im Vorjahre.

Aussichten.

Die Aussichten für das kommende Jahr sind nicht hoffnungsvoll. Wenn die politischen Verhältnisse und die allgemeinen

Lebensbedingungen sich nicht bald erheblich bessern, wird der Geschäftsgang noch schleppender als im abgelaufenen Jahre werden. Die Umsätze werden sich keinesfalls steigern und nur die Unkosten sich erhöhen, und dadurch die Wirtschaftlichkeit der Unternehmungen noch ungünstiger gestalten, als bisher. Vor allem werden hierzu die großen neuen Lasten der sogenannten „Sozialen Gesetzgebung" sowie polizeiliche und andere Vorschriften und Maßnahmen, wie z. B. das Rauchverbot in der Hoch- und Untergrundbahn, beitragen.

Export. geschäft.

Der deutsche Export ist durch die Monopole bzw. Schutzzölle, oder die industrielle Entwicklung der fremden Staaten stark behindert, und wird bald auch für den noch bestehenden kleinen Rest unterbunden sein, so daß für die deutschen Fabrikanten in keiner Weise eine Aussicht besteht, sich Absatzgebiete im Auslande zu erschließen, und so ein Gegengewicht gegen die Hemmungen, die einer erfolgreichen Arbeit im Inlande entgegenstehen, zu schaffen.

b) Zigarettenindustrie.

Zigaretten. industrie. Allgemeines.

Im Jahre 1912 gestaltete sich die Lage für die deutsche Zigarettenindustrie sehr schwierig. Zwei gefährliche Faktoren bedrohten Handel und Fabrikation: Preisschleuderei und das Anwachsen des amerikanisch-britischen Tabaktrustes. Händlerschaft und Fabrikanten haben sich in zwei Verbänden bemüht, der Preisschleuderei Herr zu werden; leider ist ihre Arbeit jedoch ohne Erfolg gewesen und die Verbände mußten sich wieder auflösen, da ein erfolgreiches Zusammenarbeiten nicht möglich war. Die Ursachen sind nicht zum mindesten in dem Tabaktrust zu suchen. Auch für die kommende Zeit sind die Aussichten sehr schlecht, da die Preisschleuderei nicht nur im Detailgeschäft besteht, sondern auch auf das Grossogeschäft übergegriffen hat. Abhilfe ist in diesem Falle dringend nötig, und man wird bemüht sein, im neuen Jahre mit allen möglichen Mitteln des Mißstandes Herr zu werden.

Gesellschafts. bildung. Der amerik.-britische Tabaktrust.

Im Berichtsjahre haben sich unter den größeren Zigarettenfabriken verschiedene Gesellschaften gebildet. — Die Konkurrenz des amerikanisch-britischen Tabaktrustes ist schwerer und gefährlicher geworden, da er durch Ankauf von Fabriken eine bedeutende Vergrößerung erfahren hat. Außerdem sucht der Trust, und dies Bestreben ist besonders zu befürchten, durch außerordentlich große Reklame und durch Einführung hoher Rabatte, Gratisgaben usw. die Händlerschaft für sich zu gewinnen. Besonders kleinere Betriebe haben unter diesem Geschäftsgebaren schwer zu leiden.

Rohtabak. markt.

Der Tabakmarkt wurde besonders durch den Balkankrieg, der im Oktober 1912 ausbrach, beeinflußt. Man hatte angenommen, daß der Tabak der Ernte 1911, der Ende des Jahres 1912 in

den Handel kommen sollte, zwar qualitativ etwas geringer, aber auch im Preise entsprechend niedriger sein würde. Durch den Krieg ist es aber unmöglich geworden, den Tabak frühzeitig nach Deutschland zu schaffen, und so kam es, daß Fabriken, die sich nicht mit Rohtabak auf längere Zeit versehen hatten, ihren Bedarf nur aus den in Deutschland liegenden Tabaken decken mußten. Es ist begreiflich, daß dadurch höhere Preise als zur gewöhnlichen Zeit zu zahlen waren.

Wie sich der Handel mit dem neuen Tabak gestalten wird, ist schwer zu übersehen. Man weiß vorläufig nur, daß einige deutsche Fabriken in der Türkei größere Vorräte aufgekauft und sich den Tabak auf längere Zeit gesichert haben. Aber auch selbst an den Erzeugungsplätzen des Tabaks hatten die freien Fabrikanten schwer unter der Konkurrenz des amerikanisch-britischen Tabaktrusts zu leiden, der außerordentlich große Vorräte von Tabak zu sehr hohen Preisen aufgekauft und so die deutschen Fabrikanten gezwungen hat, auch ihrerseits für den Tabak mehr zu bezahlen, als unter gewöhnlichen Verhältnissen.

Arbeitsmarkt. Die Löhne der Zigaretten-Handarbeiter sind die gleichen geblieben; nur werden jetzt verschiedene Spezialarbeiter wie Monteure und Maschinenarbeiter höher bezahlt. Durch Streiks und Aussperrungen ist die Industrie im Berichtsjahre nicht gestört worden.

Umsatz. Import. Export. Der Umsatz der im Inlande fabrizierten und verkauften Zigaretten zeigt die normale Steigerung. Der Import fertiger Zigaretten ist etwas gestiegen. Leider ist es nur sehr schwer möglich, den Export deutscher Zigaretten zu heben. Es wird zwar im Auslande anerkannt, daß deutsche Zigaretten fremde Erzeugzeugnisse nicht nur an Ausstattung, sondern auch ganz besonders an Qualität überragen; der Grund, weshalb sich der Export trotzdem nur langsam hebt, liegt darin, daß die Einführung der deutschen Fabrikate einerseits durch hohe Zölle, andererseits aber durch die Regiegesetze verschiedener Länder sehr erschwert resp. unmöglich gemacht wird.

C. Kolonialwaren.

25. Kaffee.

Allgemeines. In dem Jahresbericht für 1910 wurde an dieser Stelle hervorgehoben, daß nach Lage der Sache an ruhigere Zeiten im Kaffeehandel vorerst nicht zu denken sei. Die Jahre 1911 und 1912 haben dem Berichterstatter vollkommen Recht gegeben, und auch heute kann man noch nicht voraussehen, wie sich die Preisbewegung des Artikels in Zukunft gestalten wird. Zwar ist das Berichtsjahr im allgemeinen ruhiger gewesen und hat nicht derartige Preisschwankungen aufzuweisen, wie die beiden vor-

hergehenden. Trotzdem ist es auch nicht als normal zu bezeichnen. Rekordpreise in dem Sinne der früheren Jahre sind kaum zu verzeichnen, wenn auch der Preis von 73 Pf. für good average Santos, welcher in Hamburg gezahlt wurde, den höchsten des Jahres 1911 um 1 Pf. übertrifft. Sowohl der Durchschnitt der Terminpreise, als auch der für effektive Ware liegt jedoch naturgemäß etwas höher als im Jahre 1911.

Weltvorrat.

Der sichtbare Weltvorrat betrug am 1. Jan. 1912 13 566 000 Sack, das waren ca. 600 000 Sack weniger als zu dem gleichen Zeitpunkt des Vorjahres. Diese rückgängige Tendenz hat auch weiterhin angehalten. Sie ist sowohl auf den kleinen Ertrag der letzten zwei Ernten, als auch darauf zurückzuführen, daß der Konsum nicht in dem Maße abgenommen hat, wie man vielfach angenommen hatte. Brasilien, d. h. der Santosmarkt, ist nach wie vor tonangebend. Die Bedeutung New Yorks und Hamburgs gegen frühere Zeiten ist dadurch wesentlich zurückgegangen.

Verkäufe des Valorisationskomitees.

Anfang des Jahres interessierte sich der Kaffeehandel vor allen Dingen für die Verkäufe des Valorisationskomitees, die, wie auch in den früheren Jahren, in der zweiten Hälfte des Januar bekanntgegeben und wie folgt festgesetzt wurden: Die Verkäufe in New York sollen in Zukunft unter der Hand oder auf Gebote in Europa gemacht werden. Es wurden gleichzeitig 400 000 Sack in New York verkauft, und 300 000 Sack in Europa dem Handel zur Verfügung gestellt, hiervon ca. 120 000 Sack in Havre und Marseille, 100 000 Sack in Hamburg und Bremen, 30 000 Sack in Rotterdam, 40 000 Sack in Antwerpen und 10 000 Sack in Triest. Der Preis hierfür war jedoch auf 83 Franken Basis good average Santos Havreser Type limitiert. Von dem in Europa lagernden Vorrat der Regierungskaffees sind vom Antwerpener Lager 200 000 Sack und vom Havreser 100 000 Sack nach New York zu verschiffen, da der dortige Vorrat geräumt war.

Konsum.

Um es gleich vorweg zu sagen, wurden die dem Handel zur Verfügung gestellten Kaffees im allgemeinen schlank akzeptiert, wenn auch nicht zu den erwartenden hohen Preisen. Sie fander vor allen Dingen aus dem Grunde schlanke Aufnahme, weil sie im allgemeinen gute Qualitäten und Rösteigenschaften zeigten und außerdem im Durchschnitt eine bedeutend größere Bohne aufwiesen, als die damals laufende Ernte. Den Käufern wurde freies Lager bis zum Mai gewährt. Hiervon wurde selbstverständlich ausgiebig Gebrauch gemacht.

Ernte 1911 12.

Das Ergebnis der Ernte 1911/12 war auf etwa 8½ bis 9 Millionen geschätzt worden. Allmählich stellte sich heraus, daß diese Ziffern zu niedrig gegriffen waren, und man erhöhte demzufolge die Schätzung auf 9½ Millionen. Obwohl von Zeit zu Zeit in Aussicht gestellt wurde, daß die Santoszufuhren demnächst bestimmt und bedeutend abfallen würden, erwiesen sie

sich jedoch weiterhin ziemlich groß, so daß entgegen allen Schätzungen und Erwartungen die Santosernte ein Ergebnis von 9 973 000 Sack ergab. Jedenfalls blieb sie sowohl hinsichtlich Quantität als auch Qualität weit hinter den Ansprüchen des Konsums zurück. Es machte sich ohne Zweifel an den europäischen Märkten ein starker Mangel an guten, brauchbaren Kaffees fühlbar, denn der Handel war einzig und allein auf die Vorräte der europäischen Hafenplätze angewiesen. Santos verlangte dauernd weit höhere Preise, als in Europa bezahlt wurden. An den europäischen Märkten war die Disparität zwischen effektiver und Terminware in Hamburg am größten. Die letzten sechs Erntemonate vom Januar bis Juli brachten daher abwechsend ein reges, zeitweise jedoch ein durchaus schleppendes und unbefriedigendes Geschäft. Der Weltvorrat ging in dieser Zeit bis auf 10 965 000 Sack, der Europas von 7 051 000 Sack am 1. Juli 1911 auf 6 774 000 Sack am. 1. Jan. 1912 und 6 294 000 Sack am 1. Juli 1912 zurück. Ohne Zweifel machte sich gerade auch in diesem Zeitraum eine gewisse Einschränkung des Konsums bemerkbar, wie aus den statistischen Ziffern, sowohl für Europa, als auch für Amerika, welche am Ende des Artikels aufgeführt sind, hervorgeht. Der Rückgang war allerdings nicht groß genug, um eine nachhaltige Wirkung auf die Märkte auszuüben. Dem Baissier war er selbstverständlich zu klein und dem Haussier andererseits immerhin noch reichlich groß. Soweit Kostfrachtofferten von Santos überhaupt vorlagen, bewegten sie sich, wie schon oben gesagt, in Grenzen, die für den europäischen Importeur unerschwinglich waren, weil ein gewinnbringendes Geschäft von vornherein ausgeschlossen war. Gehört doch ein sehr starker Optimismus dazu, um von vornherein mit einer Steigerung des Marktes von etwa 3 sh innerhalb 4—6 Wochen rechnen zu wollen. Die Preise für Superior Kost und Fracht Hamburg waren ungefähr folgende: Januar 69/3, Februar 73/—, März 73/6, April 72/6, Mai 71/— und Juni 73/6.

Der Mangel an brauchbaren Kaffees machte sich immer mehr fühlbar, denn bei Beurteilung des zur Verfügung stehenden Vorrats muß man berücksichtigen, daß davon immer noch 4 398 000 Sack dem Valorisationskomitee gehörten, dieses Quantum also einen Druck auf den Markt nicht ausübte; sodann absorbiert natürlich der Terminmarkt auch ein größeres Quantum, das in Hamburg meistens zwischen 2- und 300 000 Sack schwankt. Die Terminpreise für good average in Hamburg bewegten sich während dieser Zeit zwischen 65 und 69 Pf. Der Vorrat in Santos wuchs infolge jeglichen Fehlens größeren Geschäfts nach und nach an. Daß er nicht noch größer geworden ist, verdanken die Santos-Exporteure lediglich dem Eingreifen der Vereinigten Staaten, wo immer etwas höhere Preise gezahlt werden als in

Europa, da dort die Absatzverhältnisse ganz andere sind. Es ist dies eine Erscheinung, die sich von Jahr zu Jahr wiederholt und auch schon in den früheren Berichten erwähnt worden ist.

Ernte 1912/13.

Nach den hereingekommenen Nachrichten sollte die Ernte 1912/13 noch ein kleineres Ergebnis als die vorangegangene liefern, auch wiesen die bedeutend kleineren Zufuhren darauf hin. Die neuen Muster zeigten jedoch eine Qualität, wie man sie seit Jahren nicht gehabt hatte, wenn auch die Rösteigenschaft eines großen Teils zu wünschen übrig ließ. Da die Disparität zwischen dem Santosmarkt und den europäischen Plätzen sich erst allmählich verkleinerte, wurde zu Anfang wenig abgeschlossen, bis man in Santos endlich Fühlung suchte; das Geschäft besserte sich zwar, aber es beschränkte sich doch nur auf einige wenige Tage, an denen allerdings dann große Quanten akzeptiert wurden. Das gekaufte Quantum selbst sollte in Santos so schnell als möglich verschifft werden. Die dortigen Dockarbeiter machten sich jedoch die Situation zunutze, wie fast in jedem Jahr, um größere Forderungen herauszubringen. Hierdurch wurden nicht nur die prompten Verschiffungen und die Ankünfte der Kaffees in Europa verzögert, sondern auch die Zufuhren vom Santosmarkt in Mitleidenschaft gezogen. Das Verladungsgeschäft zog sich daher sehr in die Länge und kam erst wieder Ende September und Anfang Oktober mehr in Fluß. Die hereingekommenen Kaffees wiesen mit einigen Ausnahmen gute Qualitäten auf, die zum Teil bunt rösteten.

Ernteschätzungen für 1913/14.

Der August und der September brachten wieder die allgemein erwarteten Frostdepeschen und sonstige ungünstige Witterungsberichte für die Ernte 1913/14, über die der Berichterstatter hinweggehen zu können glaubt. Diese meist tendenziösen Berichte bringen durchaus nichts Neues, sie kehren in jedem Jahre wieder und sind nur geeignet, den Kaffeehandel abzustumpfen und Interesselosigkeit zu erwecken. Es soll natürlich hiermit nicht gesagt sein, daß sie keinen Einfluß auf den Markt ausüben, denn wenn auch der Fachmann ihnen allerdings skeptisch gegenübersteht, so rufen sie bei der jetzt herrschenden Spekulation doch immerhin Fluktuationen hervor, die der wirklichen Lage des Artikels und des Marktes nicht immer entsprechen. Erwähnt sei nur, daß der Schaden teilweise 25—50 % betragen sollte. Die vorliegenden Schätzungen wurden dementsprechend von 14 Millionen bis auf teilweise 8½ Millionen reduziert. Es setzte dann auch eine Haussebewegung ein, die in verhältnismäßig kurzer Zeit die Terminpreise in Hamburg von 62/63 im August bis auf 73 Pf. im Oktober für den Lokomonat brachte. Unter diesen Einflüssen wurde natürlich auch effektive Ware teurer, und zwar erreichte sie einen durchschnittlich um einige Pfennige höheren Stand, als er im Vorjahre bei ungefähr gleichen Preisen für die Terminware war.

Gewaschene blaue Kaffees

Die Ernten in gewaschenen blauen Kaffees sind überall befriedigend ausgefallen; entsprechend dem allgemein hohen Preisstand ist der Absatz in diesen Provenienzen jedoch nicht mehr so stark, als in früheren Jahren, und die für diese besseren Waren zu erzielenden Preise sind im Verhältnis zu den Santoskaffees nicht mehr so gut wie früher. Prima Guatemala notierte 78 bis 83 Pf. Ganz unbedeutend sind die Preise für die feinsten Qualitätskaffees, feinst blauen Costa Rica, gelb bis braunen Menados usw., gestiegen, für welche Abnehmer kaum noch gefunden werden.

Effektive Inlandsgeschäfte.

Das effektive Geschäft im Inland, sowohl in Roh- als auch in Röstkaffees, zeigt nach wie vor dieselben Mängel, wie in den letzten Berichtsjahren. Ein gewisser Teil der Kolonialwarenfirmen, die bisher auch den Artikel Kaffee führten, haben entweder seinen Vertrieb ganz eingestellt oder aber ihn sehr beschränkt, da die Preise einen genügenden Nutzen nicht lassen resp. das Risiko bei großer Kapitalanlage zu groß ist. Die Detailpreise wurden erst vom August ab infolge der Steigerung allmählich um etwa 10 Pf. erhöht.

Statistik.

Tab. 48. Hamburger Kaffeepreise.

Amtliche Notierungen in good average Santos.

Die Preise schwankten ($^1/_2$ kg in Pfg.):

im Januar zwischen	67	60	63	$65^1/_2$
„ Februar „	$65^1/_4$	65	$66^1/_4$	66
„ März „	$66^1/_4$	67	$68^1/_2$	$67^3/_4$
„ April „	$67^1/_2$	68	$68^3/_4$	$68^1/_2$
„ Mai „	$68^1/_2$	$67^3/_4$	$68^1/_4$	$68^1/_2$
„ Juni „	68	$69^1/_4$	69	$69^1/_2$
„ Juli „	$69^1/_4$	$66^3/_4$	$66^1/_2$	$65^1/_2$
„ August „	$65^1/_2$	$64^1/_2$	$63^1/_2$	65
„ September „	$65^1/_4$	$68^3/_4$	$67^1/_4$	$70^1/_2$
„ Oktober „	$70^1/_4$	$72^3/_4$	71	70
„ November „	70	$68^3/_4$	$69^1/_2$	$69^1/_2$
„ Dezember „	69	$67^1/_2$	$68^1/_2$	$68^1/_2$

Tab. 49. Zufuhren in Santos und Rio (in 1000 Sack).

	1910		1911		1912	
	Santos	Rio	Santos	Rio	Santos	Rio
Januar . . .	182	227	234	194	396	135
Februar . .	139	207	134	126	279	144
März . . .	160	205	122	105	310	185
April . . .	152	154	85	71	310	155
Mai	145	108	97	88	225	103
Juni	303	103	218	136	290	146
Juli	1 042	205	796	248	672	219
August . . .	1 474	307	1 415	300	1 212	256
September .	1 889	348	2 034	348	1 484	397
Oktober . .	1 323	304	1 981	324	1 663	425
November .	922	254	1 280	236	1 164	350
Dezember .	570	300	697	167	955	258
Zus. Jan./Dez.	8 301	2 722	9 093	2 443	8 960	2 773

Tab. 50. Sichtbare Weltvorräte (in 1000 Sack zu 60 kg).

	1910	1911	1912
1. Januar	16 564	14 106	13 566
1. Februar	15 798	13 655	13 167
1. März	15 287	13 333	12 589
1. April	15 000	12 910	12 244
1. Mai	14 599	12 605	11 813
1. Juni	14 240	11 912	11 390
1. Juli	13 731	11 085	10 965
1. August	14 210	10 877	11 035
1. September	14 314	11 451	11 438
1. Oktober	14 680	12 383	12 151
1. November	14 771	13 122	12 682
1. Dezember	14 695	13 420	12 861

Tab. 51. Ablieferungen in Europa und Nordamerika in den Jahren 1910 und 1911 in 1000 Sack.

	1911		1912	
	in Europa	in Nordamerika	in Europa	in Nordamerika
Januar	685	701	948	543
Februar	694	461	903	598
März	686	395	926	644
April	615	417	1 002	701
Mai	971	457	913	501
Juni	1 025	554	663	520
Juli	870	488	744	437
August	882	515	699	515
September	1 089	641	887	559
Oktober	1 178	648	1 116	654
November	958	540	1 010	677
Dezember	733	416	664	473

Tab. 52. Einfuhr von Rohkaffee nach Deutschland (in Doppelzentnern).

	1910	1911	1912
Januar	200 400	258 600	251 032
Februar	120 000	149 400	157 456
März	118 800	96 000	113 204
April	132 000	103 000	123 564
Mai	122 400	124 200	126 508
Juni	117 600	130 200	126 279
Juli	237 600	253 200	215 970
August	124 800	195 000	96 605
September	124 800	127 800	100 458
Oktober	136 800	138 600	127 884
November	125 400	129 000	129 665
Dezember	137 400	117 600	111 888
Jahr	1 698 000	1 823 400	1 680 506

26. Tee.

Allgemeines.

Der Teehandel bewegte sich in der ersten Hälfte des Jahres 1912 in ruhigen Bahnen ohne nennenswerte Veränderungen, doch wurde im allgemeinen mit einer kleineren Ernte und höheren Preisen nach den Unruhen in China und den erhöhten Arbeitslöhnen seit Bestehen der Republik gerechnet. Die im Vorjahr verhältnismäßig hohen Preise für untere Teequalitäten veran-

laßten die Verwaltungen der Teeplantagen Indiens, Ceylons und Javas, diese Gattung Tee in forciertem Maße zu produzieren. Eine Ueberproduktion geringer Sorten war die natürliche Folge hiervon, und unter diesem Einfluß gingen die Preise merklich zurück. Auch die Chinaernte wurde in Mitleidenschaft gezogen, und statt der erwarteten höheren Preise trat ein Preisrückgang für sämtliche Gattungen Tee ein, der gegen Ende des Jahres zu größeren Verlusten für die Importeure führte, da wenig Kauflust vorhanden war und bedeutende Mengen in den Hafenplätzen lagerten.

China-Tee. Qualitativ war die Ernte in China sowohl für die billigeren als auch für die feinen Sorten befriedigend. Wirklich feine Tees waren selten und die besten Qualitäten, mit denen des Vorjahres verglichen, etwas geringer. Quantitativ ist die Ernte hinter den letzten Jahren trotz der zu Beginn der Saison auftauchenden widersprechenden Nachrichten nicht zurückgeblieben. Im Gegenteil infolge der günstigen Witterung kamen die ersten Zufuhren ziemlich früh und reichlich an den Markt. Bei dem niedrigen Stand für untere Indien- und Ceylon-Tees trat ein Preisrückgang für billige Chinatees kurze Zeit nach Beginn der Saison ein, der für viele Importeure, die zu frühzeitig als Käufer auftraten, zu großen Verlusten führte. Während in den Vorjahren die Ankünfte gleich Absatz fanden und das Angebot hinter der Nachfrage zurückblieb, blieben in dieser Saison große Vorräte ohne Käufer und lagerten nach Schluß der Saison noch bedeutende Vorräte in den Hauptstapelplätzen.

Bei dem flauen Absatz und den ebenfalls größeren Vorräten in den Importhäfen wird die Kauflust bei Eröffnung der nächsten Saison nicht allzu lebhaft sein, und daher werden wir auch für das nächste Jahr kaum mit höheren Preisen für Chinatees zu rechnen haben.

Hankow-Tees. Von Hankowtees zeichneten sich Kintücks und Keemüns durch gutes Blatt und feines Aroma aus und wurden schlank untergebracht. Die mittleren Sorten jedoch und besonders Ningchows fanden, da das Blatt zu klein ausfiel und die Tees viel Grus enthielten, wenig Käufer und konnten nur schwer placiert werden. Geringe Monings zeigten ein gutes Blatt und waren auch in der Qualität besser als im Vorjahr, dennoch zeigte sich bei dem niedrigen Stand der unteren Indien- und Ceylon-Tees wenig Kauflust und konnten Umsätze nur mit erheblichem Verlust erzielt werden.

Foochow-Tees. Souchongs. Der Ausfall der Ernte in Souchongs war quantitativ größer als im Vorjahr. Die Qualität der feinen Souchongs war gut, und daher konnten die Zufuhren in kurzer Zeit untergebracht werden, dagegen ließen mittlere und geringe Souchongs im Blatt und Aufguß viel zu wünschen übrig und waren wenig vorteilhaft. Besonders geringe Souchongs blieben zeitweise ohne jegliche Nachfrage. Rauhige Souchongs fehlten fast ganz. Die

wenigen vorhandenen Partien erzielten, soweit sie rein und ohne rötlichen Einwurf waren, verhältnismäßig gute Preise. Leider ist auch in diesem Jahr wieder darauf hinzuweisen, daß von Foochow viel minderwertige Tees importiert werden, die die Bezeichnung Tee nicht verdienen und auch ihren Anteil daran haben, daß die Souchong-Tees von den Händlern und Konsumenten immer mehr vernachlässigt werden.

Congous.

Die Qualität der Packlums und Panyongs war gut; sie zeigten durchweg ein gutes Blatt. Trotz einer relativ kleineren Ernte als im Vorjahr gingen auch hier aus den vorher erwähnten Gründen die Preise zurück; wirklich gute Werte konnten billig gehandelt werden. Vorräte sind noch reichlich vorhanden.

Flowery Pecco

Flowery Peccos waren in genügender Menge auf dem Markt und preiswert käuflich. Wirklich feine Blütenware blieb gegen die Vorjahre nur wenig im Preise zurück, während mittlere Sorten bei dem von Jahr zu Jahr zurückgehenden Verbrauch sehr preiswert waren. Geringe Peccos fanden wenig Käufer.

Indien-Tees.

Indische Tees in mittleren und geringeren Qualitäten haben im Berichtsjahr einen wesentlichen Preissturz erfahren, der darauf zurückzuführen ist, daß in Indien weitere große Länderstrecken der Teekultur dienstbar gemacht wurden und auch die Verwaltungen der Plantagen, durch die guten Geschäftserträgnisse der letzten Jahre angespornt, die Produktion erhöhten. Quantitativ ist dies Ziel auch erreicht worden, jedoch zum Nachteil der Qualität, da eine künstliche Düngung der Teepflanze, frühzeitiges Pflücken der Blätter und eine forcierte Teeproduktion nachteilige Einflüsse auf die Güte der Ernte ausgeübt haben. Das Blatt war im Durchschnitt gut, feine Darjeelings und tippy Tees der Herbstpflückung zeigten feine Qualitäten und erzielten volle Preise. Geringere Qualitäten waren mehr vernachlässigt.

Ceylon-Tees.

Die Qualität der Ceylon-Tees war während des Berichtsjahres sehr verschieden. Während der ersten zwei Monate war sie ziemlich gering, jedoch im März zeigten die Zufuhren bessere Werte und die Aprilimporten waren von hervorragender Qualität, wie solche seit langen Jahren nicht an den Markt gekommen waren. Mit der nun einsetzenden forcierten Produktion ging die Qualität zurück und mit den größeren Quantitäten, die auf den Markt kamen, auch der Preis, so daß die mittleren und geringeren Qualitäten sich mehr zugunsten der Käufer bewegten.

Tab. 53. Einfuhr von Tee nach Deutschland (in dz).

	1910	1911	1912
Im ganzen	31 271	38 124	41 384
davon aus China . .	17 437	22 006	24 039
„ Brit.-Indien . . .	4 542	5 167	5 522
„ Niederl.-Indien . .	4 926	5 955	5 804
„ Ceylon	3 149	3 549	4 043

27. Kakao und Kakaowaren. Zuckerwaren.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Allgemeines.

Die Entwicklung der Branche ist im allgemeinen günstig, denn der Konsum nimmt immer mehr zu, dank der aufklärenden Propagandaarbeit. Die Einfuhr von Rohkakaobohnen ist gegen das Vorjahr wiederum gestiegen.

Rohstoffpreise.

Die Preise der für unsere Fabrikation erforderlichen Rohmaterialien waren leider nicht immer günstig. Die Rohkakaopreise traten zu Anfang des Berichtsjahres in eine kleine Aufwärtsbewegung ein und erlangten bis heute nicht wieder den Stand, den sie gegen Ende des Vorjahres hatten, dagegen ließen die Notierungen für Zucker langsam nach, und man kann heute wieder mit normalen Preisen rechnen. Für Mandeln und Haselnüsse, wie auch für Kakaobutter werden ebenfalls höhere Preise verlangt als im Vorjahre. Erfreulich ist für die Industrie, daß die Gefahr einer Kakaovalorisation anscheinend endgültig beseitigt ist. Durch Zusammenschluß der drei größten Kakaoproduktionsländer sollte nämlich ein derart starker Einfluß auf den Markt gewonnen werden, daß Haussebewegungen, wie wir sie wiederholt erleben mußten, nicht mehr möglich wären; in Wirklichkeit jedoch wären die Dinge, wie bei der Kaffeevalorisation, so gekommen, daß die Vereinigung dazu benutzt worden wäre, um die Preise ins Unermeßliche zu treiben.

Einfuhr und Ausfuhr von Schokolade.

Die Einfuhr von Schokolade ist leider auch in den vergangenen Monaten dieses Jahres eine Kleinigkeit gestiegen, was auf die unverständliche Vorliebe des kaufenden Publikums für alles, was vom Ausland kommt, zurückzuführen ist.

Die Ausfuhr von Fertigfabrikaten hat sich erfreulicherweise bedeutend gehoben; so hat sich die Ausfuhrziffer von Kakaopulver fast verdreifacht. Auch Schokolade ist von 4856 dz im Vorjahr 1910/11 (Oktober/September) auf 6146 dz im Jahr 1911/12 gestiegen. An Kakaobutter wurden 42 452 dz gegen 29 525 dz in der gleichen Zeit des Vorjahres nach dem Ausland verkauft.

Preise der Fertigfabrikate.

Die Preise der Fertigfabrikate konnten den Bewegungen der Einkaufspreise nicht folgen und wurden im Laufe des Jahres nur unwesentlich verändert, so daß der Gewinn trotz des erhöhten Umsatzes teilweise doch hinter dem des Vorjahres zurückblieb.

Arbeiterverhältnisse.

Das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitern war infolge der Agitation der Gewerkschaft nicht immer das beste. In verschiedenen Städten, wie Stuttgart, Bremen, Magdeburg, kam es zu Streiks, die aber meistens zugunsten der Fabrikanten beendigt wurden. In Berlin konnte die Gewerkschaft infolge des einsichtigen Verhaltens der Arbeiterschaft bisher sehr

wenig Raum gewinnen und die hiesige Industrie bleibt wohl bis auf einen kleineren Streik vorläufig von Lohnbewegungen verschont.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Allgemeine Lage.

Ueber die Lage der Kakao- und Schokoladeindustrie im Jahre 1912 ist nicht viel Günstiges zu berichten; denn es wird wohl keine Firma dieser Branche geben, die nicht durch die Teuerung fast aller Rohmaterialien, speziell Zucker, Mandeln, und Nüsse, größere Verluste erlitten hat. Die Preise der Fertigfabrikate konnten nicht annähernd denen der Rohprodukte entsprechend erhöht werden; ferner war man gezwungen, infolge der hohen Lebensmittelpreise die Gehälter und Löhne der Beamten bzw. Arbeiter nicht unwesentlich aufzubessern, und so ist es erklärlich, daß besonders die kleineren und mittleren Fabriken entweder mit geringem Verdienst oder gar mit Verlust arbeiteten.

Absatz-Verhältnisse.

Der Absatz in Schokolade und Schokoladewaren war gut und hat eine weitere Steigerung gegen das Vorjahr erfahren. Die leichtschmelzenden und fettreichen Schokoladen, insbesondere Milch-Schokoladen, werden mit Vorliebe vom Konsum aufgenommen und finden immer weitere Verbreitung. Allerdings werden dadurch große Quantitäten Kakaobutter verbraucht, und so kommt es, daß sich in den Fabriken Unmengen von entöltem Kakao aufspeichern, für die nicht der gewünschte Absatz vorhanden ist. Es ist eine dringende Aufgabe unserer Industrie, hierin Wandel und einen Ausgleich zu schaffen.

Rohmaterialien. Zucker.

Vor allem ausschlaggebend für die ungünstige Konjunktur waren die hohen Zuckerpreise bis Ende September dieses Jahres. Kosteten doch Anfang des Jahres 100 Sack Zucker ca. 1500 Mk. mehr als zu normalen Zeiten. Der Magdeburger Durchschnittspreis für raffinierten Zucker betrug z. B. im Februar 1911 18,47 Mk. per 50 kg, im Februar 1912 26,54 Mk. per 50 kg. Da die Zuckerrübenernte 1911 doch größer als die Schätzung und der Export von Zucker ganz minimal war, mußten sowohl in Anbetracht der gefüllten Läger in Hamburg, als auch der zu erwartenden großen diesjährigen Ernte die Preise immer mehr nachgeben, je näher die neue Kampagne herankam. Ende des Jahres schwankten die Preise für raffinierten Zucker zwischen 18 und 19 Mk. per 50 kg.

Rohkakao.

Die Preise für Rohkakao sind im Berichtsjahre (mit Ausnahme von Trinidadkakao) als normal zu bezeichnen, so daß Pflanzer und Verbraucher dabei zurecht kamen; nur die billigeren Sorten hatten infolge einer sehr kleinen Ernte in Bahia in der zweiten Hälfte des Jahres keine unbedeutende Preissteigerung erfahren. Zu bemerken ist noch, daß im Jahre 1912 der Welt-

verbrauch an Rohkakao um ca. 17 Mill. kg größer gewesen sein dürfte als die Welternte.

In Deutschland wurden an Rohkakao eingeführt und verzollt (also verarbeitet):

1911	1912
508 551 dz	550 846 dz

Die Durchschnittspreise für Rohkakao waren für 100 kg ab Hamburg, unverzollt:

Tab. 54. Preise von Rohkakao.

	1911	1912
Akkra	100,50	105,33
Bahia, sup.	103,42	112,08
Skt. Thomé, fein . .	110,—	114,17
Trinidad	116,33	132,75
Sommer-Ariba . . .	125,33	125,33

Kakaobutter.

Der Markt in Kakaobutter war recht großen Schwankungen ausgesetzt, was seinen Grund in dem immer größer werdenden Bedarf hat. Ist doch der Verbrauch von Kakaobutter 1912 um ca. 20 %, dagegen der von Rohkakao um nur ca. 8 % gegen das Vorjahr gestiegen. Der Inlandspreis schwankte zwischen 130 und 150 Mk. per 50 kg.

Ein- und Ausfuhr.

An Kakaobutter hat Deutschland

	eingeführt	ausgeführt
1911	665 dz	36 105 dz
1912	617 „	35 811 „

Der Export von Kakao und Kakaowaren hat 1912 zum ersten Male eine größere Steigerung erfahren; aber auch der Import aus der Schweiz und Holland war wieder viel größer als 1911. Die Ein- und Ausfuhr von Schokolade und Schokoladeersatzstoffen betrug in den letzten drei Jahren in Doppelzentnern:

Tab. 55. Außenhandel mit Schokolade und Schokoladeersatzstoffen.

Jahr	Einfuhr		Ausfuhr
	insgesamt	davon aus der Schweiz	
1910	15 183	14 050	4 682
1911	16 864	15 478	4 686
1912	19 291	17 500	8 387

Die Einfuhr von Kakaopulver, das fast nur aus Holland kommt, betrug in den letzten drei Jahren:

Tab. 56. Außenhandel mit Kakaopulver (in dz).

Jahr	Einfuhr		Ausfuhr
	insgesamt	davon aus Holland	
1910	6446	6351	3755
1911	7093	6979	7589
1912	7533	7410	13199

Technische Neuerungen haben in der Fabrikation große Umänderungen gebracht, und es fällt den weniger kapitalkräftigeren Betrieben oft sehr schwer, auf diesem Gebiet mit den großen Firmen Schritt zu halten. Technische Neuerungen.

Das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitern ist hier in Berlin im allgemeinen befriedigend gewesen, obwohl der Verband der Bäcker und Konditoren (Sitz Hamburg), aufgemuntert durch einige in Magdeburg erzielte Erfolge, durch eine äußerst scharfe Agitation versuchte, in mehreren Betrieben Streiks zu inszenieren. Es kam aber nur bei einer mittleren Firma zu einem Ausstand, der nach mehrwöchentlicher Dauer zuungunsten der Gewerkschaft ausfiel. Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitern.

Wie bekannt, zahlt der Fiskus die Steuerrückvergütungen stets erst nach 6—7 Monaten aus. Bei der derzeitigen großen Geldknappheit wäre es sehr erwünscht, wenn diese Auszahlungen zeitiger (vielleicht nach drei Monaten) erfolgten. Steuerrückvergütung.

Dritter Bericht (Zuckerwaren). Dritter Bericht.

Die im Vorjahre genannten Preise von 25 bis 26 Mk. für Melis ab Fabrik erfuhren zu Anfang des Jahres 1912 noch eine fernere Steigerung; die Preise erhöhten sich infolge des Eingreifens der Spekulanten und der dadurch bei den Konsumenten hervorgerufenen Panik zeitweise bis auf 29 Mk. Nachdem die Spekulanten ihre Ware zu hohen Preisen an den Mann gebracht und ausverkauft hatten, hatten diese natürlich kein Interesse mehr an den hohen Preisen und steuerten mit aller Gewalt darauf hin, die Preise für die zu erwartende neue Kampagne nach Möglichkeit herunterzudrücken. Die Folge war, daß Zucker alter Kampagne langsam aber stetig im Preise herunterging, so daß bei Anfang der neuen Kampagne, wofür der Preis mit 18 Mk. einsetzte, eine Differenz zwischen alter und neuer Kampagne nicht mehr vorhanden war, ein Umstand, der wohl zum großen Teil dadurch hervorgerufen wurde, daß im Gegensatz zu früheren Jahren, in welchen stets Mangel an Zucker gegen Ende der Kampagne herrschte, im Berichtsjahre von allen Seiten noch reichlich Zucker zu haben und jeder Verkäufer bemüht war, den noch vorhandenen Zucker mit möglichst wenigem Verlust abzustoßen. Hierdurch sind, wie sich leicht denken läßt, für die Zuckerwarenfabrikation enorme Verluste entstanden, die bei den wenigen Aktiengesellschaften, welche die Zuckerwarenbranche aufweist, in ihren Dividendenzahlungen zum Ausdruck kamen. Auch dürften wohl die meisten Privatbetriebe unter diesen Verlusten zu leiden gehabt haben, doch läßt sich hierüber, da die Gewinnresultate der Privatbetriebe nicht bekannt werden, eine zuverlässige Uebersicht nicht schaffen. Zuckerwaren. Zuckerpreise.

Nicht allein, daß das Hauptrohmaterial der Branche — der Zucker — erhebliche Verluste brachte, stiegen zum Ueber- Preise der anderen Rohstoffe.

flusse die sämtlichen Nebenrohmaterialien, wie Mandeln, Wall- und Haselnußkerne und Pistazien, ferner auch Bonbonsyrup in so erheblichem Maße im Preise und beharrten darauf auch am Schlusse des Berichtsjahres, daß das Berichtsjahr für die gesamte Branche sicher nicht erfreulich gewesen ist.

Folgen des Balkankrieges

Das Mandeln und Kerne immer teurer wurden, lag, wie bereits in dem vorjährigen Berichte zum Ausdruck gebracht, zuerst an den Italienisch-Türkischen Wirren, später an den Balkan-Wirren. Nicht allein, daß durch die kriegerischen Unternehmungen in den einzelnen Ländern die Gewinnung und Heranschaffung der Früchte an die Verladungsstellen stark unterbunden und unmöglich gemacht wurde, ist auch durch den Krieg, namentlich in der Türkei, durch ungenügende Arbeitskräfte, Verwüstung und ungeeignete Lagerung der vorhandenen Ernte, ganz abgesehen von den brutalen Vernichtungen, welche derartige Ereignisse mit sich bringen, ein Mangel an Ware, ganz besonders an guter Ware, entstanden, so daß diejenige Ware, welche die Levante-Dampfer durch alle Fährnisse hindurch glücklich nach Hamburg bringen konnten, infolge der ungenügenden Bearbeitung vollsändig beschädigt in Hamburg ankam und arbitriert werden mußte. Von dieser beschädigten Ware liegen noch heute größere Posten in Hamburg, welche jedoch zur Verarbeitung für Genußmittel nicht geeignet sind.

Aussichten.

Obwohl das Ergebnis des Berichtsjahres, wie bereits oben angedeutet, für die Branche nicht gewinnreich gewesen ist, so eröffnet sich für die Zukunft insofern ein günstiger Ausblick, als das Hauptrohmaterial, der Zucker, auf einen günstigen Preisstand gelangt ist und bereits Abschlüsse für Raffinade bis zum Ende der Kampagne mit 19 Mk. ab Fabrik getätigt worden sind, während allerdings Mandeln und Kerne ihre steigende Tendenz beibehalten haben und sich am Schlusse des Berichtsjahres auf etwa 206 Mk. für 100 kg fob Bari, bzw. 150 Mk. für 100 kg fob Hamburg stellten. Bei dem verlustbringendem Preise des gesamten Rohmateriales war es immerhin noch als ein Glück zu bezeichnen, daß die auch im Berichtsjahre versuchten einzelnen Lohnbewegungen im Sande verliefen und den Fabrikanten dadurch nicht noch größere Sorgen bereitet wurden.

Verluste und Zahlungsstockungen.

Nicht unerwähnt mag bleiben, daß die bei derartigen Preisschwankungen eintretenden Verluste und Zahlungsstockungen auch in diesem Berichtsjahre nicht ausblieben.

28. Reis.

Weltmarkt.

Am Schluß des vorjährigen Berichts war im Hinblick auf die neue Reisernte gesagt worden, daß es ganz unmöglich sei, sich ein Bild davon zu machen, wie der Reismarkt sich im Jahre 1912 voraussichtlich gestalten werde. Nur das eine sei

mit Sicherheit zu erwarten: geringe Qualität der durch schwere Regenfälle arg beschädigten Burmahreisernte. Und wenn wir jetzt auf das verflossene Geschäftsjahr zurückblicken, so müssen wir leider feststellen, daß es wohl allen am Reishandel Beteiligten große Schwierigkeiten und schwere Enttäuschungen gebracht hat. Der schlechte Ausfall der Burmahernte im Verein mit zeitweise ganz ungewöhnlich hoch getriebenen Rohreispreisen haben das Reisgeschäft außerordentlich geschädigt; diese beiden Faktoren haben im Berichtsjahr die allgemeine Lage des Artikels vielfach vollständig verwirrt. Freilich lagen von Anfang an viele Momente vor, die einen weit über Durchschnitt hohen Preisstand für Reis gerechtfertigt erscheinen ließen, aber da sich sowohl in den Produktionsländern wie auch an sämtlichen kontinentalen Marktplätzen eine wilde Spekulation des Artikels bemächtigt hatte, so konnte auf die Dauer ein scharfer Rückschlag nicht ausbleiben, zumal der Konsum in Europa unter dem Druck der hohen Preise ganz gewaltig abnahm. Bekanntlich waren die Ernten in Saigon und Siam wesentlich kleiner als in den Vorjahren ausgefallen; auch rechnete man bestimmt damit, daß die Größe der Burmahernte, infolge der starken Regenfälle im Januar, hinter der ursprünglichen Schätzung zurückbleiben würde; ferner hatte man einen größeren Bedarf für Japan zu erwarten. Aber alle diese Momente waren doch von der Spekulation allzusehr diskontiert worden, und die Folge davon war, daß im Juli auf der ganzen Linie ein Zusammenbruch erfolgte.

Europäischer Markt.

Auf verschiedenen kontinentalen Marktplätzen war vergangenes Jahr zu sehr niedrigen Preisen viel geschälter Reis in Blanko verkauft worden. „Dick, Tom and Harry", wie der Engländer sagt, hatten in Reis spekuliert; nicht nur Firmen in der Branche, sondern auch Outsiders, Leute, die kaum wissen, wo der Reis wächst, Kontoristen, Rentiers, Kohlenhändler, Weinhändler usw. Im Vorjahr hatte das Reisgeschäft vielfach ganz hübschen Nutzen gebracht; in diesem Jahre aber mußten große Summen dazugelegt werden, man hat sich schließlich mit enormen Verlusten eindecken müssen. Wenn man in den ersten Monaten des Berichtsjahres auch vielfach sich mit der Hoffnung getragen hatte, daß angesichts der hohen Forderungen für Rohreis in den Produktionsländern auf einen wesentlich verminderten Import in Europa zu rechnen sein würde, so mußte man allmählich doch zu der Erkenntnis kommen, daß diese Ansicht durchaus irrig war, denn der Import nach dem Kontinent betrug im Jahre 1912 1 318 342 t gegen 1 312 056 t im Jahre 1911.

Preise.

Die Forderung für Rangoon-Rohreis war zu Anfang des Jahres ca. 9 sh bis 9 sh 3 d, sie stieg bereits im Monat Februar auf 9 sh 9 d, und allmählich anziehend, erreichte sie im Monat Juli ihren Höhepunkt mit 11 sh 9 d.

Hamburger Reiseinfuhr.

Der Import von Rohreis in Hamburg betrug:

1910	1911	1912
3 212 803	3 100 417	3 620 121 Säcke

Geschälter Reis im Hamburger Markt.

Bekanntlich hatten auf Lieferung aus neuer Ernte sehr große Abschlüsse in geschälter Ware stattgefunden, die bis zum Eintreffen der ersten Schiffsladungen als äußerst günstig für die Käufer gelten konnten, denn die Rohreispreise und mit ihnen die Preise für geschälte Ware waren ja anhaltend gestiegen. Da aber, wie schon gesagt, schwere Regengüsse einen großen Teil der Burmahernte stark beschädigt hatten, so riefen die Andienungen von geschälter Ware eine allgemeine Enttäuschung hervor. Indessen befand sich zu dieser Zeit der Artikel Reis in scharf steigender Tendenz, und es hatte vorübergehend auch den Anschein, als ob sich der Weltkonsum allmählich an die schlechte Qualität gewöhnen würde. Im weiteren Verlauf des Jahres trafen aber wider Erwarten einige Ladungen ein, welche ganz oder zum Teil wenigstens einen besseren Ausfall in bezug auf Qualität zeigten, es konnten also, erst vereinzelt, später häufiger, bessere, weiße Partien von geschälter Ware an den Markt gebracht werden, und da stellte es sich heraus, daß speziell das deutsche Inland den gelben Reis ablehnte und es vorzog, für weißere Ware ein erhebliches Aufgeld zu bezahlen. Der Abzug in geschälter Ware war zu Beginn der Saison recht lebhaft, weil die Stocks aus alter Ernte vollständig erschöpft waren, und allseitig auf Reis aus neuer Ernte mit Ungeduld gewartet wurde. Die Mühlen konnten also anfangs den an sie gestellten Anforderungen nur mit Mühe gerecht werden; nachdem aber im Monat Juli die rückgängige Konjunktur einsetzte, geriet der Abzug nach und nach ins Stocken, und die Umsätze hielten sich zeitweilig in sehr bescheidenen Grenzen. Der Rückgang der Preise betrug für einige Sorten 1,50 bis 2 Mk. und darüber für 50 kg. Wenn sich daraufhin auch etwas größeres Interesse seitens der Käufer regte, so blieb das Geschäft dennoch bis zum Schluß des Berichtsjahres matt und schleppend, zumal im Hinblick auf die unsichere politische Lage die Käufer sehr vorsichtig waren und nur das Allernotwendigste sich einlegten.

Geschälter Reis im Berliner Großhandel.

Wie alljährlich hatten sich die Wintervorräte der hiesigen Grossisten in den ersten Monaten des Jahres schon sehr gelichtet, und man wartete in den Monaten März, April mit Ungeduld, aber auch mit Bangen und Sorgen — denn man hatte ja bereits Kenntnis von den schweren Regenschäden — auf die ersten Ankünfte aus neuer Ernte. Die hiesigen Großhändler hatten wie gewöhnlich einen größeren Teil ihres Frühjahrs- und Sommerbedarfs rechtzeitig, und zwar meistens, begünstigt durch die scharfe Konjunktur, recht vorteilhaft eingekauft; fast durchweg mit der bekannten Typeklausel, welche besagt, daß Käufer berechtigt ist, vom Kaufe zurückzutreten, falls die ihm an-

gediente Ware gelbes Korn enthält, daß er dann aber keinen Anspruch auf Ersatzlieferung hat. Die Situation war also sehr kritisch: daß der Reis gelbes Korn haben werde, war mit Sicherheit zu erwarten; andererseits aber war er billig eingekauft, und Neueindeckungen hätten, wenn sie überhaupt möglich waren, nur zu exorbitant hohen Preisen erfolgen können.

Rangoon- und Basseinreis.

Ende März trafen die ersten Andienungsmuster von Rangoonreis aus neuer Ernte hier ein. Hatte man wenig Gutes erhofft und Schlimmes erwartet, so wurden doch die trübsten Erwartungen noch weit übertroffen! Der Reis zeigte nicht vereinzeltes gelbes Korn — er war durchweg gelb und vielfach auch mit Geruch behaftet. Ein Glück dabei war nur, daß man im Hinblick auf die schlechten Aussichten wenig oder nichts vorverkauft hatte. Es blieb den Großhändlern unter diesen Umständen also nichts anderes übrig, als von den Lieferungsverträgen zurückzutreten, sofern sich ihnen nicht die Gelegenheit bot, die angediente gelbe Ware unter der Gunst der Konjunktur durch Hamburger Kommissionäre, resp. durch die Mühlen selbst, zum Export nach dem Auslande mit kleinem Nutzen weiterzubegeben. Für den Berliner Konsum war sie vollständig ungeeignet. Nun mußte man weiter warten und solange mit den vorhandenen geringen Vorräten sparsam wirtschaften — in der Hoffnung, daß vielleicht spätere Ankünfte günstiger ausfallen würden. Das trat dann auch ein. Zunächst trafen einige Ladungen Basseinreis ein, die, wenn auch nicht von ganz tadelloser, so doch von gesunder, leidlich guter Qualität waren. Aber die Einkaufspreise stellten sich zunächst sehr hoch, und es war infolgedessen längere Zeit nicht mehr möglich, einen sogenannten 20-Pfennigreis zu beschaffen, d. h. einen vollen Reis, der im Kleinhandel zu 20 Pfennig das Pfund verkauft werden konnte. Dieser Umstand trug wesentlich dazu bei, daß der Konsum der geringeren Sorten Reis sich außerordentlich verminderte, was schließlich nicht zum wenigsten den vorerwähnten allgemeinen Zusammenbruch der Reishausse mit veranlaßte. Die Beschaffung der für den Herbst und Winter nötigen Lagerbestände verursachte den Großhändlern zwar weitere Schwierigkeiten insofern, als man nicht, wie in anderen Jahren, aus dem Vollen schöpfen konnte, sie wurde aber wider Erwarten dadurch erleichtert, daß im Laufe der Zeit von manchen Seiten, von Mühlen wie von Händlern, kleinere Pöstchen weißer Ware, zum Teil mehr oder weniger dringend angeboten wurden, die solange in Erwartung viel höherer Preise zurückgehalten waren.

Patna- und Siampatnareis

Die ersten Ankünfte von echtem Patnareis waren von blendender Schönheit. Aber die Forderungen, die die Mühlen dafür stellen mußten, waren sehr hoch — höher als für mittleren Javareis. Infolgedessen hielt sich der Umsatz in Patnareis in geringen Grenzen. Spätere Ankünfte fielen etwas weniger schön

aus. Die Vorräte sind am Schluß des Jahres nahezu geräumt. Siampatnareis stellte sich anfänglich verhältnismäßig noch teurer als echter Patnareis und kam für den hiesigen Platz bis zum Herbst wenig in Frage. Später ermäßigten sich die Preise etwas, so daß der Siampatna als Ersatz für geringeren Patna wieder in Betracht gezogen werden konnte.

Moulmain- und Arracanreis.

Die Qualität von Moulmain- und Arracanreis ist gleichfalls so miserabel gewesen, daß er für den Berliner Reishandel gar nicht in Frage kommen konnte.

Japanreis.

Weil die Preise für japanischen Rohreis gar zu hoch gehalten wurden, hatten die deutschen Schälmühlen in diesem Jahre gar keinen Japanreis eingeführt. Kleinere Mengen, die von einigen Liebhabern in Berlin, namentlich von den hier lebenden Japanern, verlangt wurden, konnten von holländischen Mühlen gekauft, mußten aber sehr hoch bezahlt werden.

Javareis.

Die Qualität der neuen Javareise war nach jeder Richtung hin tadellos. Die Preise, die in der zweiten Hälfte 1911 nicht unbeträchtlich angezogen hatten, waren keinen nennenswerten Schwankungen unterworfen. Erst im September/Oktober 1912 ermäßigten die holländischen Reisschälmühlen, die für den Handel mit Javareis ausschlaggebend sind, ihre Forderungen um ca. 50 Pf. für 100 kg, weil es ihnen möglich gewesen war, ihre Abschlüsse aus neuer Ernte etwas günstiger als 1911 zu machen. Der Berliner Umsatz in Java- und Karolinareis war im Berichtsjahr durchaus befriedigend und zeigte weiter steigende Tendenz. Der edle Javareis verdrängt mehr und mehr die anderen, geringeren Provenienzen.

Bruchreis.

Die Nachfrage für Bruchreis war auch im Jahre 1912 lebhaft, der Mangel an weißer Ware war im Frühjahr und Sommer ziemlich drückend, und es mußten bis in den Herbst hinein recht hohe Preise dafür bezahlt werden. Am Ende des Jahres ermäßigten sich die Preise allmählich um ca. 1,50 Mk. für 50 kg.

Aussichten für die neue Reisernte.

Die Ernteaussichten für das Jahr 1913 sind durchweg gut. Dennoch deuten verschiedene Umstände darauf hin, daß wir auch im kommenden Jahre mit hohen Preisen zu rechnen haben werden. Soviel bekannt, dürfte auf gute Qualität zu rechnen sein. Die Ernteschätzung für Burmah beträgt 2 579 000 t gegenüber der vorjährigen Schätzung von 2 286 000 t und dem schließlichen Ergebnis von 2 443 000 t. Die Ernte in Saigon wird auf 1 000 000 t geschätzt, gegenüber 600 000 t im letzten Jahre. Siam dürfte gleichfalls eine etwas größere Ernte als im Vorjahre haben, sie wird für 1913 auf 750 000 t geschätzt, gegen 500 000 t im Vorjahre. Die Ernte in Japan war im Monat September auf 7 679 166 t eingeschätzt worden, diese Schätzung mußte aber im weiteren Verlaufe auf 6 944 444 t reduziert werden, weil die Ernte Ende September durch einen Taifun schwer gelitten hatte;

neuerdings ist man allgemein der Ansicht, daß auch diese Schätzung noch zu hoch gegriffen sein dürfte. Die Schätzung im vorigen Jahre betrug 7 171 975 t. In Vorder-Indien — Bengalen und Assuan — soll die Reisernte nach den letzten Nachrichten einen Minderausfall von ca. 4 000 000 t aufweisen, 16 000 000 t gegen 20 000 000 t in normalen Jahren. Wie aus diesen Schätzungen hervorgeht, haben wir im Jahre 1913 mit verhältnismäßig normalen Reisernten zu rechnen, mit Ausnahme der vorder-indischen Ernte; doch läßt sich heute noch nicht beurteilen, ob dieses Land in den späteren Monaten der Saison größere Ankäufe von fremdem Reis vornehmen wird, um den Fehlbetrag der eigenen Ernte zu decken. Als sicher aber kann angenommen werden, daß Japan größere Posten von fremdem Reis brauchen wird. Man schätzt diesen eventuellen Bedarf auf ca. 500 000 t. Es haben bereits umfangreiche Abschlüsse in Rangoon für Japan stattgefunden, sie belaufen sich bis jetzt auf ca. 135 000 t von Burmah und ca. 30—40 000 t von Saigon. Die bezahlten Preise variieren zwischen 8 sh 10½ d bis 9 sh 7½ d. Letzthin ist die Nachfrage etwas ins Stocken geraten, und die Käufer in Japan scheinen die weitere Entwicklung des Rohreismarktes in Rangoon abwarten zu wollen. Ein Umstand darf ferner bei Beurteilung der ganzen Lage nicht unberücksichtigt bleiben: es ist die vollständige Gleichgültigkeit der kontinentalen Mühlen gegenüber den Forderungen der Verschiffer. Während in normalen Jahren bereits in den Herbstmonaten größere Verkäufe in Rohreis per Februar/März getätigt zu werden pflegen, ist im Jahre 1912, mit Ausnahme einiger weniger Ladungen, gar nichts verkauft worden; man neigt daher zu der Ansicht, daß die lebhaftere Nachfrage, die in den ersten Monaten des neuen Jahres gewissermaßen kommen muß, eine Befestigung des Reismarktes zur Folge haben wird. Die Forderung der Verschiffer für Bassein- und Rangoon-Rohreis betrug Ende 1912 ca. 9 sh 3 d. Angesichts der hohen Frachten, welche ca. 32/— gegen 22/— bis 23/— in normalen Jahren betragen, und auch angesichts der hohen Preise, welche die ersten Ankünfte von Paddy-Reis an den Verschiffungsplätzen erzielt haben, verhalten sich die Verschiffer äußerst abwartend und werden sicherlich erst zu größeren Verkäufen geneigt sein, wenn sich ihnen die Möglichkeit bietet, sich in Paddy-Reis günstiger einzudecken. Auf Lieferung aus der neuen Ernte haben die kontinentalen Reisschälmühlen einige Verkäufe in geschälter Ware gemacht, doch sind die Umsätze bisher wesentlich kleiner als in normalen Jahren.

Die gesamte Hamburger Einfuhr, nach Abzug der zur Durchfuhr gelangten Quantitäten, betrug 1912 3 469 738 Sack. Die noch unverkauften Vorräte in geschälter Ware dürften in Hamburg bedeutend größer sein als im Vorjahre.

Tab. 57. Deutsche Einfuhr von Rohreis (in Doppelzentnern).

Jahr	Insgesamt	Davon aus Britisch-Indien
1910	3 064 054	2 436 223
1911	1 531 551	1 332 093
1912	1 004 504	872 578

Tab. 58. Deutschlands Außenhandel mit poliertem Reis (in Doppelzentnern).

Jahr	Einfuhr	Ausfuhr
1910	1 425 863	1 695 820
1911	2 659 093	2 069 120
1912	3 188 984	1 637 252

Südfrüchte.

29. Südfrüchte und Dörrobst.

Apfelsinen.

Fast um dieselbe Zeit wie im Vorjahre trafen die ersten Sendungen Messina- und Valencia-Apfelsinen hier ein, und es entwickelte sich sogleich ein lebhaftes Geschäft. Besonders stark gefragt wurden letztere, von denen einzelne Marken schon gleich zu Beginn der Saison recht gut in Farbe und Geschmack ausfielen. Den ganzen Dezember hindurch blieben die Preise für alle Größen ziemlich hoch (420er 19—21 Mk. für die Kiste und 714er 22—23 Mk. für die Kiste); nur vom Januar ab konnten 420er und zeitweise auch 714er preiswert gehandelt werden (420er 15—18 Mk. für die Kiste, 420er lergo 22—24 Mk. für die Kiste, 714er 17—20 Mk. für die Kiste). Von Mitte Februar ab zogen die Preise speziell für 714er erheblich an und behaupteten sich auf fast gleichmäßiger Höhe bis zum Schluß der Saison (714er 22—24 Mk. für die Kiste). 420er Packung blieb dagegen normal im Preise. Recht gute Nachfrage bestand nach Valencia-Blutorangen, und zwar aus dem Grunde, weil sie nicht übermäßig teuer waren und recht gute Partien auf den Markt gelangten. Im allgemeinen konnte der Handel mit spanischen Apfelsinen als befriedigend gelten, da die Früchte an Haltbarkeit nichts zu wünschen übrig ließen. Wie stets zu beobachten ist, und zwar von einem Jahr zum andern in erhöhtem Maße, können Messina-Blutorangen nicht früh genug herangeschafft werden. Ein besonderes Augenmerk wird auf gut in der Schale markierte Ware gerichtet, für welche hohe Preise gezahlt werden. Für feine Blutorangen hielten sich die Preise bis Anfang März gleichmäßig hoch (100er und 150er Packung 10 bis 10,50 Mk. für die Kiste), nur von dieser Zeit ab mußten sie nachgeben, da Paterno-Blutorangen reichlicher eintrafen und für diese nie der Preis zu erzielen ist wie für markierte Ware. Sanguini-Früchte (Halbblut) sind in der Regel nichts weiter als Paterno-Früchte und haben nur die Bedeutung einer guten Apfelsine. In Messina-Apfelsinen blieben die Umsätze nur verhältnismäßig klein, da die Preise dafür ziemlich hoch waren, und das Interesse für Messina-Früchte nun einmal nicht mehr in dem Maße wie früher

besteht. Der Grund dafür liegt darin, daß Valencia-Apfelsinen viel preiswerter als erstere sind. Einen besseren Absatz boten 128er und 160er, die es reichlicher gab und die nicht teuer waren.

itronen. Zitronen konnten von Anfang des Berichtsjahres an bis Mitte Juli zu niedrigeren Preisen gehandelt werden, da die Zufuhren in Hamburg reichlich waren und sich nie Knappheit an Ware bemerkbar machte. Selbst als es mit frischen Zitronen zu Ende ging und Verdelli auf den Markt gelangten, trat keine wesentliche Preissteigerung ein. Es zogen sogar die Preise gerade um die Zeit, als wir Hitze hatten, nicht unerheblich an, da die warme Witterung nur während der Ferien bestand und das Geschäft dann ruhig ist. Eine Aenderung hierin trat erst Ende August und im September ein, als Rußland stark als Käufer auftrat. Es machte sich um diese Zeit ein Mangel an großen Früchten bemerkbar, da bekanntlich die Verdelli-Zitronen, je später geschnitten, immer kleiner werden. Leider wurde viel geringe Ware in Verdelli gehandelt, grau und fleckig, da dieser Artikel nichts mehr kosten soll.

Die Preise dafür waren folgende:

	300er	360er	
Januar—Juni . .	$7\frac{1}{2}$—$12\frac{1}{2}$ M.	8—$11\frac{1}{2}$ M.	für die Kiste } je nach
Juli u. Anf. Aug. .	9 —16 „	9—16 „	„ „ „ } Qualität
Ende Aug.—Sept. .	$14\frac{1}{2}$—19 „	14—$18\frac{1}{2}$ „	„ „ „ }

Ende September kamen die ersten Malaga-Zitronen auf den Markt, die im Berichtsjahre stärker als sonst begehrt wurden, schon aus dem Grunde, weil Verdelli klein und im Verhältnis zu ersteren zu teuer waren. Auch fielen sie besser als sonst in der Schale aus und waren saftreicher als gewöhnlich. Es kosteten: 300/325er, 350/375er und 375/400er 20—18 Mk. für die Kiste. Die ersten Siracusa-Zitronen gelangten hier am Platze zwischen dem 20. und 25. Okt. zum Verkauf. Man hat vielfach die Ware beanstanden müssen, da diese von verschiedenen Exporteuren in Triest als Primissima verkauft wurde, und die Qualität keinen Anspruch auf diese Bezeichnung machen konnte. Sehr frühzeitig, und zwar schon Anfang November, gelangten die ersten Messina-Herbstzitronen zum Verkauf. Die außergewöhnlich großen Zufuhren hierin und das stille Geschäft waren die Gründe, weshalb die Preise ständig zurückgingen. Während die ersten Sendungen von 300er noch mit 13—14 Mk. für die Kiste und von 360er noch mit $12\frac{1}{2}$—$13\frac{1}{2}$ Mk. für die Kiste verkauft werden mußten, konnten schon Ende November 300er und 360er mit $8\frac{1}{2}$—$10\frac{1}{2}$ Mk. gehandelt werden.

ZweiterBericht. Einem zweiten Bericht über Apfelsinen und Zitronen entnehmen wir folgendes:

Das Geschäft in Apfelsinen und Zitronen in 1912 hatte keine sonderlichen Merkmale. Der Markt wurde, wie immer,

beherrscht von den spanischen Apfelsinen, obwohl diese gegenüber 1911 nennenswert weniger zugeführt waren. Auch italienische Apfelsinen kamen in etwas kleinerem Qantum an. Die Qualität der letzteren ließ im Gegensatz zu dem sonstigen Produkt zu wünschen übrig. Aber auch für besonders gute Partien war kein zusagend höherer Preis zu erzielen, weil das Publikum die billigeren spanischen Früchte bevorzugt. Ungünstig beeinflußt war das Geschäft sowohl in Apfelsinen wie in Zitronen durch die Kälteperiode im Januar und Februar. Konsum und Preise litten darunter. In Zitronen ist hauptsächlich noch hervorzuheben, daß im Jahre 1912 die Verdelli-Frucht qualitativ gering war, so daß die Messina-Ablader den Verkauf davon einstellen mußten und der ganze Bedarf in den Hamburger Auktionen gedeckt werden mußte. Hamburg beherrscht immer weiter dieses Geschäft, da den sonstigen Importeuren durch Fehlen einer passenden Wasserverbindung jeder Anreiz zum direkten Import genommen ist.

Mandeln.

Da die Vorräte in Mandeln am Ende des Vorjahres in allen Konsumländern nur unbedeutend waren, behaupteten sich die seit Monaten herrschenden hohen Preise.

Die Durchschnittsmarke, gewählte süße Bari-Mandeln, in Ballen, Brutto für Netto, kostete in Berlin verzollt für 50 kg:

	Ernte 1911	auf Lieferung Sept./Oktbr. Ernte 1912
Januar	108 M.	— M.
Februar	109 „	109 „
März	110 „	104 „
April	108 „	98 „
Mai	112 „	97 „
Juni	112,50 „	98,50 „
Juli	114 „	100 „
August	113 „	102 „
September	103 „	
Oktober	101 „	
November	104 „	
Dezember	105 „	

Die Qualität der Ernte 1912 war in den geringeren Mandelsorten besser als im Vorjahre, dagegen waren erste Sorten knapp und teuer. Das Geschäft in dem Artikel war das ganze Jahr hindurch regelmäßig, da bei den hohen Preisen nicht viel auf Vorrat gekauft wird.

Sultaninen und Rosinen.

Die Saison in Sultaninen und Rosinen unterschied sich von der vorigen hauptsächlich dadurch, daß die damals sehr zum Schaden der natürlichen Preisgestaltung vorherrschende Spekulation diesmal fast gänzlich ausschied. Die Preise der meisten Sorten waren den tatsächlichen Ernteergebnissen angepaßt, und dem Handel wurden die der vorjährigen Ueberspekulation folgenden Enttäuschungen erspart. Die kriegerischen Verwicklungen der Türkei beunruhigten den Handel durch vorübergehende Störungen der Schiffahrt, Unter-

brechungen des telegraphischen Verkehrs und Kriegsversicherungsprämien. Trotzdem wickelte sich schließlich alles glatt ab; die Ernte war eine gute Mittelernte, deren Ausfall zufriedenstellte. Die Preise der neuen Sultaninen stellten sich durchschnittlich 8—10 Mk. für 50 kg niedriger als im Vorjahre. Der Konsum in Rosinen geht immer weiter zugunsten der Sultaninen zurück. Die Preise stellten sich für die Durchschnittsqualitäten in 10 kg-Kisten, entstielt und gereinigt, verzollt für 50 kg in Berlin wie folgt:

Kiup Karaburnu Elemé-Rosinen:

	Ernte 1911	Ernte 1912, auf Lieferung im Oktober
Januar	46,— M.	— M
Februar	45,— „	— „
März	46,— „	— „
April	46,50 „	— „
Mai	46,— „	41,— „
Juni	46,— „	42,— „
Juli	47,— „	43,— „
August	45,— „	44,— „
September	44,— „	45,— „
Oktober	— „	46,— „
November	— „	46,— „
Dezember	— „	46,— „

Kiup Vourla Sultaninen:

	Ernte 1911	Ernte 1912, auf Lieferung im Oktober
Januar	67,— M.	— M.
Februar	66,— „	— „
März	67,— „	— „
April	66,— „	— „
Mai	64,— „	— „
Juni	63,— „	— „
Juli	62,— „	55,— „
August	61,— „	56,— „
September	55,— „	55,— „
Oktober	— „	56,— „
November	— „	54,— „
Dezember	— „	52,— „

Dörrobst. Allgemeines.

Anfang des Jahres fanden trotz hoher Preise noch belangreiche Geschäfte in Dörrobst statt, die dazu anregten, größere Posten Ware anzuschaffen; im Frühsommer stockte der Absatz aber ganz plötzlich. Gewaltige Mengen von Früchten häuften sich an allen Plätzen Deutschlands an und konnten nur mit Mühe und unter großen Verlusten nach und nach abgestoßen werden. Vieles wurde in die neue Saison unverkauft hinübergenommen, namentlich amerikanische Ringäpfel und kalifornisches Dörrobst aller Art.

Pflaumen.

Infolge des Balkankrieges kam das Wenige, was Serbien an Pflaumen geerntet hatte, nicht zur Lieferung. Als Ersatz diente neue böhmische Ware und zunächst vorjährige kalifornische, die aus obigem Grunde unerwartet gute Verwendung fand. Die Preise für neue kalifornische Pflaumen setzten hoch ein, fielen gegen November und stiegen von da an aufs neue. Frankreichs geringe Ernte kam hier nicht in Betracht.

Ringäpfel. Neue amerikanische Ringäpfel wurden schon im Mai auf Lieferung im Oktober/November gehandelt zu etwa 40 Mk. für 50 kg cost und Fracht Hamburg. Der Preis fiel unter Schwankungen bis Mitte November auf etwa 30 Mk. für 50 kg transito Hamburg. Aepfel blieben um diese Zeit dringend angeboten.

Aprikosen. Die Aprikosenernte in Kalifornien ist gut ausgefallen. Die Preise sind gegen das Vorjahr um etwa 20 Mk. für 50 kg niedriger. Gehandelt wurde zu etwa 50 Mk. für 50 kg transito cif Hamburg, Durchschnittsware. Bei Verladungen über Mexiko werden 2 Mk. für 50 kg an Fracht gespart, doch ist das Risiko der Qualitätsverschlechterung auf diesem Wege sehr groß.

Birnen und Pfirsiche. Kalifornische Birnen und Pfirsiche sind gut geraten und billig, so daß sich nach Eintreffen der ersten neuen Ware, die im Oktober herankam, ein lebhaftes Geschäft entwickelte.

Kirschen. Getrocknete Kirschen sind für den Konsum und Handel weniger wichtig. Man bezog Sauerkirschen sonst aus Dalmatien, wo aber in diesem Jahr Mißernte war. Ersatz lieferte Italien und Rußland zu annehmbaren Preisen, d. h. zu etwa 50 Mk. für 50 kg transito ab Hamburg.

Prünellen. Neue Prünellen sind teuer, etwa 70 Mk. für 50 kg verzollt frei Berlin. Die Qualität der ersten Ladungen ließ zu wünschen übrig, der Absatz war trotzdem ziemlich flott.

30. Speiseöl.

Olivenöl. Nach mehreren kleinen Ernten brachte der Herbst des Jahres 1911 eine reichliche Olivenernte in allen Mittelmeerländern. Die zur Gewinnung des Olivenspeiseöls erforderlichen Oliven waren gut ausgereift und ergaben ein vorzügliches Oel. Im Anfang des Jahres 1912 konnte man gute Olivenöle verhältnismäßig billig kaufen, dann aber zogen die Preise langsam an, zumal da der Konsum mit Käufen lebhaft eingriff. Im Herbst 1912 stiegen die Notierungen weiter, besonders als sich herausstellte, daß die neue Olivenernte nur klein ausfallen würde. Es erzielten allerfeinste Olivenspeiseöle, sogenannte Jungfernöle, zu Anfang des Jahres 1912 73 Mk. für 50 kg, um bis zum Herbst auf 79 Mk für 50 kg ab italienischer Bahnstation zu steigen. Mittlere Qualität, superfein strohgelbes Olivenspeiseöl, notierte 62—69 Mk. für 50 kg ab Station. Die Qualität sämtlicher Olivenspeiseöle ließ nichts zu wünschen übrig, besonders auch was Haltbarkeit anbetrifft, und es sind größere Posten zu Spekulationszwecken eingelagert worden. In der Hauptsache kamen Importe für Berlin von der Riviera, in geringeren Mengen auch von Bari in Betracht.

Andere Speiseöle. Allgemeines. Die Preise für andere Speiseöle haben sich nicht nur auf der vorjährigen Höhe behauptet, sondern sogar mehrfach an Festigkeit gewonnen. Stärkerer Verbrauch, im Verein mit steigenden Saatmärkten, gab dazu die Veranlassung. Die außer-

ordentlich hohen Saatpreise bedeuteten jedoch gleichzeitig eine Erschwerung für die Oelindustrie, da trotz des damit notwendig verbundenen größeren Kapitalbedarfs nicht entsprechend höhere Erträgnisse zu erzielen waren. Entgegen dem Vorjahre waren die Wasserverhältnisse verhältnismäßig günstig, so daß die Bezüge der Rohwaren sowie der Versand sich ohne Schwierigkeiten vollzogen.

Erdnußöl. Erdnußöl erfreute sich einer steigenden Wertschätzung, da es bei verhältnismäßig niedrigen Preisen ein für die vielseitigsten Zwecke benutzbares Oel darstellt, welches namentlich für Tafelzwecke ausgedehnte Verwendung findet.

Sesamöl. Sesamöl behauptete wieder einen verhältnismäßig hohen Preisstand, was seine Verwendung als Tafelöl namentlich gegenüber billigen und schlechten Ersatzölen an manchen Stellen herabsetzte.

Mohnöl. Levantiner Mohnöl und ostindisches Mohnöl konnten bei durchweg außerordentlich hohen Saatforderungen keinen normalen Preisstand wieder erreichen, der einen lebhafteren Verbrauch ermöglicht hätte. Dieser ist im Gegenteil zurückgegangen, was sich nach den Aussichten am Jahresschluß auch in der bevorstehenden Verbrauchszeit bemerklich machen wird.

Nachschlagöle. Nachschlagöle waren nur zu sehr gedrückten Preisen abzusetzen; der gesunkene Leinölpreis machte sich in dieser Beziehung sehr bemerklich.

31. Gewürzhandel.

Pfeffer. Pfeffer hatte im Jahre 1912 nicht sehr erhebliche Preisschwankungen durchzumachen. In der ersten Hälfte des Jahres fand eine Aufwärtsbewegung von etwa 3 Mk. für 50 kg statt, dann fielen die Preise bis zu Ende des Jahres wiederum um 2 Mk. für 50 kg, obwohl die statistische Lage des Artikels nicht ungünstig erschien. In der Hauptsache waren es wohl der hohe Geldstand und Kriegsbefürchtungen, die eine bessere Stimmung nicht aufkommen ließen. — Nach englischen Angaben haben die Weltvorräte von Pfeffer in allen Sorten betragen in Tonnen zu 1000 kg:

1908	40 300
1909	38 200
1910	41 600
1911	38 200
1912	42 700

Die Tabelle ergibt, daß die Vorräte im Laufe der Jahre ziemlich stabil geblieben sind, und daß die Pfefferernten mit dem Konsum gleichen Schritt hielten. — Für Importe nach Berlin kamen namentlich in Frage schwarzer Singapore-Pfeffer, dessen Qualität nicht immer einwandfrei war, weißer Singapore-Pfeffer, dessen

Qualität auch zu wünschen übrig ließ, und weißer Java-(Muntok-) Pfeffer, der im allgemeinen zufriedenstellend geliefert worden ist und infolgedessen sich auch zunehmender Beliebtheit erfreute. — Die Preise von schwarzem Singapore-Pfeffer schwankten zwischen 47 und 50 Mk. für 50 kg cif Hamburg. Weißer Singapore-Pfeffer notierte 75 bis 79 Mk. für 50 kg cif Hamburg. Weißer Java-(Muntok-)Pfeffer wurde mit 83 bis 86 Mk. für 50 kg cif Hamburg gehandelt.

Piment. Piment blieb während des ganzen Jahres ohne größere Preisbewegungen, obwohl die Lagerbestände beträchtlich abgenommen haben. Die Preise schwankten zwischen 22 und 19 Mk. für 50 kg cif Hamburg. Die Qualität der von Jamaika hauptsächlich abgeladenen Partien fiel befriedigend aus.

Nelken. In Sansibar-Nelken war das Geschäft bis in das Frühjahr 1912 hinein ruhig, die Preise blieben infolge ziemlich bedeutender Vorräte gedrückt. Vom Mai ab zogen indessen die Preise auf Nachrichten über eine zu erwartende kleine Ernte auf Sansibar erheblich an. Als sich dann im Herbst herausstellte, daß die Sansibarernte nur etwa 40 000 Gonjes gegen eine Normalernte von 80 000 bis 100 000 Gonjes ergeben würde, stiegen die Preise sprungweise. Sansibar-Nelken notierten im Januar bis Mai 51, im Oktober 78, im November 98 Mk. für 50 kg cif Hamburg. Die Qualität der abgeladenen Nelken war gut.

Ingber. Die Preise für Ingber sind im Laufe des Jahres 1912 beträchtlich zurückgegangen infolge einer großen Ernte in Indien. Der Konsum ist bei den jetzt bestehenden mäßigen Preisen recht befriedigend geworden. Es notierte Cochin-Ingber 66 bis 55 Mk. für 50 kg cif Hamburg.

Cassia lignea. Cassia lignea blieb ohne größere Preisveränderungen; die Qualität der Importe von China fiel befriedigend aus.

Canehl. Canehl ist während des ganzen Jahres 1912 in lebhafter Preissteigerung gewesen. Die Kulturen auf der Insel Ceylon sind vielfach eingeschränkt worden zugunsten von anderen, besser lohnenden Pflanzungen. So ist nach und nach Knappheit an Canehl entstanden, und die geringen Vorräte mußten hoch bezahlt werden. Ceylon Canehl II, die hauptsächlich hier gehandelte Qualität, notierte Anfang des Jahres 1912 120 Mk. für 50 kg, um bis Ende Dezember auf 132 Mk. für 50 kg cif Hamburg zu steigen. Zweifellos werden die jetzt bestehenden hohen Preise wiederum einen belebenden Einfluß auf den Anbau von Canehlpflanzungen ausüben, so daß man in absehbarer Zeit wohl wieder mit niedrigeren Notierungen zu rechnen haben wird.

Macisnüsse. Macisnüsse und Macisblüte hatten kaum Preisveränderungen, obwohl die Ernten nur klein ausgefallen sind. Der Konsum ist zurückgegangen, und es scheint so, als ob der Verbrauch dieser Gewürze von Jahr zu Jahr abnimmt.

II. Tierische Rohprodukte und Fabrikate.

32. Vieh.

Einwirkung der Ernte und des Futterhandels auf die Viehhaltung.

Der Viehhandel des Jahres 1912 stand, wie das bei dem Zollsystem des Deutschen Reiches nicht anders möglich war, unter den Nachwirkungen der Ernteverhältnisse des Jahres 1911. Die Ernte hatte gebracht:

Tab. 59. Ernteerträge an Futtermitteln (in Tonnen).

Jahr	Sommergerste	Kartoffeln	Wiesenheu
1909	3 495 618	46 706 252	22 140 927
1910	2 902 938	43 468 395	28 250 115
1911	3 159 915	34 374 225	19 975 324

Danach folgte der, abgesehen vom Heu, guten Ernte an Futtermitteln im Jahre 1909 im Jahre 1910 eine mäßige und im Jahre 1911 eine geringe Ernte an Sommergerste und eine Mißernte an Kartoffeln und Wiesenheu. Für eine Verbesserung und Vermehrung der Viehhaltung im Deutschen Reiche fehlten in dem der Ernte folgenden Jahre somit alle günstigen Vorbedingungen, im Gegenteil mußte auf einen weiteren Rückgang des Viehbestandes gerechnet werden. Für die Haltung der Wiederkäuer, der Rinder, Kälber, Schafe und Ziegen, waren die Aussichten um so schlechter, als es den Züchtern bis zum Beginn der Berichtszeit noch nicht gelungen war, ihre nach der schlechten Heuernte des Jahres 1909 verminderten Viehstapel wieder voll zu ergänzen.

Der verringerten Haltung an wiederkäuenden Haustieren stand zu Beginn der Berichtszeit eine ganz auffallende Vermehrung der Schweinehaltung gegenüber, was, wie im vorjährigen Bericht auseinandergesetzt wurde[1]), keineswegs durch die einheimische Futtermittelernte des Jahres 1910, sondern nur durch die in den letzten Jahren ungemein gestiegene Einfuhr von Futtergerste zu erklären war. Abgesehen von der Malzgerste betrug nämlich die Gersteneinfuhr, die hauptsächlich aus dem europäischen Rußland kommt und der keine beachtenswerte Ausfuhr gegenüberstand, 1909 2 392 425 t, 1910 2 826 320 t und 1911 3 477 980 t.

Durch diese Zahlen findet die im Vorjahre ausgesprochene Ansicht ihre Bestätigung, daß die heutige Schweinezucht des Deutschen Reichs mehr auf der Einfuhr von Futtergerste aus Rußland, als auf der heimischen Gerstenernte beruht. Wenn dies nun auch als eine nicht mehr zu bestreitende Tatsache anzusehen ist, so war doch vorauszusehen, daß die Schweinehaltung unter der äußerst ungünstigen Kartoffelernte des Jahres 1911 nicht auf der erreichten Höhe zu halten war; denn die Kartoffeln

[1]) Vergl. Berl. Jahrb. 1911, II, S. 138.

sind zur Fütterung der Schweine fast ebenso notwendig wie die Gerste. Im allgemeinen wurde denn auch schon zum Frühjahr 1912 ein starkes Nachlassen der Schweinehaltung erwartet, das auch eingetreten ist.

Viehstatistik.

Zum allgemeinen Bedauern waren die Ergebnisse der im preußischen Staate am 1. Dez. 1911 vorgenommenen Viehzählungen am Schluß des Berichtsjahres noch nicht amtlich veröffentlicht, so daß sich die Wirkung der schlechten Ernteverhältnisse des Jahres 1911 nicht zahlenmäßig darstellen ließ. Es ist nur bekannt geworden, daß sich die Zahl der Rinder um 76 696 und die der Schweine um 731 118 Stück vermehrt habe. Das will hinsichtlich der Rinder aber nicht viel bedeuten, da ihre Zahl von 1908 bis 1909 um 325 911 und 1909 bis 1910 um weitere 181 107, zusammen um 507 018 zurückgegangen war. Dazu kommt noch, daß die höhere Rinderzahl der Zählung von 1911 hauptsächlich auf der gestiegenen Zahl von Kälbern und Jungvieh beruhen dürfte, die nur einen geringen Nutzungswert besitzen. Ferner ist zu beachten, daß die Viehzählung zu kurze Zeit nach der Ernte vorgenommen wird, als daß die Wirkung der letzteren auf die Bestandszahlen schon hervortreten könnte.

Viehseuchen.

Für den Viehhandel und die Fleischversorgung war auch die im Deutschen Reiche herrschende Maul- und Klauenseuche nachteilig, die jedoch im Laufe des Berichtsjahres endlich auf eine erträgliche Ausdehnung zurückging. Auf dem Berliner Markte war die Ausfuhr lebender Tiere wegen des Ausbruchs von Maul- und Klauenseuche nur einmal, vom 25. Mai bis zum 1. Juni, veterinärpolizeilich verboten. Außerdem war der Viehhof bis zum 20. April Beobachtungsbezirk. Durch Verfügung des Landwirtschaftsministers vom 19. April wurde die über den Zentralviehhof verhängte Beobachtung aufgehoben. Das aus Beobachtungsgebieten hier eintreffende Schlachtvieh durfte fortan nicht mehr zum freien Marktverkehr zugelassen werden. Ueber die Behandlung desselben, wie Ausladung, Aufstellung, Wartung und Pflege, sowie über Verkauf und Abtrieb, wurden von der Veterinärpolizei besondere Anordnungen getroffen und bekanntgegeben.

Zufuhr zum Berliner Schlachtviehmarkt.

Die Zufuhren zum hiesigen Schlachtviehmarkte waren im Berichtsjahre um 21 368 Rinder und 13 299 Kälber geringer, dagegen um 14 578 Schweine und 19 097 Schafe größer als im Vorjahre.

Unter den Rindern waren 65 202 Bullen, 78 201 Ochsen, 58 221 Kühe und Färsen. Aus dem Auslande sind an Rindern und Schafen nach Berlin eingebracht worden: aus Schweden: 238 Bullen, 502 Ochsen, 87 Kühe, aus Dänemark: 15 Bullen, insgesamt 842 Rinder; aus Oesterreich 1862 Schafe. Geschlachtet gingen ein aus Rußland: 4527 Rinder, 9875 Schweine, aus Dänemark: 17 Rinder.

Ausfuhr nach anderen Märkten.

Die Ausfuhr lebender Tiere nach anderen Märkten betrug im Berichtsjahre 2854 Rinder, 30409 Schweine, 347 Kälber und 28220 Schafe **mehr** als im Vorjahre.

Viehpreise.

Die seit dem Jahre 1900 mehr oder weniger gestiegenen Viehpreise erreichten im Berichtsjahre eine so außerordentliche Höhe wie nie zuvor. Die Preiserhöhungen betrugen für 50 kg Schlachtgewicht:

für Rinder	bester	Qualität	6,89 Mk.
„ „	geringer	„	8,84 „
„ Schweine	bester	„	17,06 „
„ „	geringer	„	15,43 „
„ Kälber	bester	„	5,82 „
„ „	geringer	„	11,62 „
„ Lämmer	bester	„	8,95 „
„ Schafe	„	„	7,22 „
„ „	geringer	„	5,17 „

Notstandsmaßnahmen

Diese Preiserhöhungen bedeuten eine ganz enorme Viehteuerung, der eine ebenso große Fleischteuerung und schließlich ein großer Fleischmangel folgten. Die Königliche Staatsregierung sah sich deswegen veranlaßt, am 28. Sept. Maßnahmen zur Milderung der als eine schwere Belastung weiterer Volkskreise empfundenen Fleischteuerung bekannt zu geben, durch die unter gewissen Einschränkungen die Einfuhr frischen Rind- und Schweinefleisches aus Rußland, Serbien, Rumänien, Bulgarien, den Niederlanden und Belgien gestattet und die Erhöhung des Kontingents lebender russischer Schweine zur Einfuhr in das oberschlesische Industriegebiet in Aussicht gestellt wurde. Ferner wurde, ebenfalls unter Beschränkungen, auf den zurzeit gültigen Frachttarif für Fleisch ein Nachlaß von 20 % und für lebendes Vieh ein solcher von 30 % und eine Ermäßigung des Zollsatzes auf 18 Mk. für 100 kg Fleisch zugestanden. Ob diese Maßnahmen eine genügende Wirkung haben werden, steht dahin. Berlin hat vom 21. Okt. bis zum Jahresschluß auf Grund der gewährten Erleichterungen 1235 t Rind- und 982 t Schweinefleisch aus Rußland eingeführt.

Berliner Viehstatistik.

Ueber den Auftrieb von Schlachtvieh auf dem Berliner Markt, die Schlachtungen im hiesigen Schlachthof, die Ausfuhr lebenden Viehes und die Preisbewegungen geben die folgenden Tabellen näheren Aufschluß.

. 60. Auftrieb von Schlachtvieh am Berliner Markt.

	1907	1908	1909	1910	1911	1912 I. Vierteljahr	1912 II. Vierteljahr	1912 III. Vierteljahr	1912 IV. Vierteljahr	1912 Zus.
nder .	241 081	241 412	262 516	240 071	222 992	59 641	55 233	43 367	43 383	201 624
hweine	1 402 535	1 357 300	1 285 054	1 333 910	1 485 906	405 195	388 552	352 386	354 351	1 500 484
lber .	204 380	202 092	211 610	197 828	196 428	48 073	55 935	41 624	37 497	183 291
hafe .	571 969	571 434	632 758	628 951	551 413	140 974	136 313	168 325	124 898	570 510

Tab. 61. Schlachtungen im Berliner Schlachthof.

	1907	1908	1909	1910	1911	1912 I. Vierteljahr	1912 II. Vierteljahr	1912 III. Vierteljahr	1912 IV. Vierteljahr	1912 Zus.
Rinder	157 087	150 209	158 184	148 463	138 286	33 926	28 250	26 250	25 638	114 0
Schweine	1 145 789	1 134 460	1 088 954	1 150 720	1 302 683	355 472	333 794	298 823	298 763	1 286 8
Kälber	176 797	169 047	173 026	163 121	159 398	39 101	41 884	33 480	31 287	145 7
Schafe	471 131	459 720	516 867	525 076	508 446	128 889	120 939	140 218	109 277	499 3

Tab. 62. Ausfuhr lebenden Schlachtviehs vom Berliner Markt.

	1907	1908	1909	1910	1911	1912 in die Umgegend Berlins	1912 in die übrige Provinz Brandenbg.	1912 darüber hinaus	1912 Zus
Rinder	83 994	91 203	104 332	91 608	84 706	54 120	4 654	28 786	87 5
Schweine	256 746	222 840	196 100	183 190	183 223	88 778	104 001	20 853	213 6
Kälber	27 583	33 045	38 584	34 707	37 030	18 532	7 668	11 177	37 3
Schafe	100 838	111 714	115 891	103 875	42 967	14 696	27 060	29 431	71 1

Tab. 63. Preisbewegung am Berliner Viehmarkt.

(Preise in Mark für 100 Pfund Schlachtgewicht, bei Schweinen für 100 Pfund Lebendgewicht mit 20% Tara.)

	Rinder 1911	Rinder 1912		Schweine 1911	Schweine 1912		Kälber 1911	Kälber 1912		Hammel 1911	Hammel 1912		Lämme 1911	19
	Durchschnittspreis													
	höchst.	höchst.	niedr.	höchst.	höchst.	niedr.	höchst.	höchst.	niedr.	höchst.	höchst.	niedr.	höchst.	
Januar	79.50	87.50	59.75	61.—	61.22	51.—	106.63	112.—	56.44	73.88	72.80	56.—	82.75	80
Februar	80.50	86.—	58.—	58.88	63.—	53.—	104.38	104.—	57.50	74.13	71.—	56.33	83.63	82
März	82.25	88.40	59.60	57.11	69.44	58.11	105.78	109.78	65.—	76.67	74.—	59.67	84.50	83
April	83.80	88.75	60.75	56.33	73.50	63.25	111.11	115.75	69.13	75.33	78.17	67.33	83.56	88
Mai	83.—	89.75	63.—	55.89	72.11	63.—	110.89	113.56	69.22	78.—	83.—	65.17	82 40	92
Juni	85.—	92.—	63.—	55.—	71.78	61.78	101.13	105.—	63.11	80.—	88.—	69.86	86.29	98
Juli	86.—	94.—	63.—	57.44	75.56	67.44	96.—	103.33	63.89	77.50	85.50	61.50	87.—	99
August	84.25	95.—	65.40	60.11	83.89	73.22	98.22	111.33	77.—	72.—	84.86	63.71	80.25	97
September	84.20	93.75	69.—	62.12	85.88	72.88	102.—	112.75	83.38	67.71	87.—	68.17	78.29	98
Oktober	86.—	91.25	69.—	62.—	85.22	72.56	106.38	113.56	78.56	69.67	80.67	55.83	80.33	92
November	88.—	93.80	71.40	61.11	85 89	74.89	111.44	116 33	70.22	69.14	86.—	60.43	81.43	96
Dezember	87.60	92.50	67.—	59 88	84.13	74.63	112.63	119.13	68 38	74.—	83.67	61.33	83 71	93
Jahres-durchschnitt	84.17	91.06	64.08	58.91	75.97	65.48	105.55	111 37	68.49	74.—	81.22	62.11	82.85	91
1910	82.78			68.04			107.19			77.31			83.10	
1909	76.78			69.84			94.74			72.05			76.36	
1908	78.69			60.10			95.24			76.51			79 44	

33. Wild und Geflügel.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Hasen und Hochwild.

Die Zufuhren an Wild haben im Berichtsjahre im allgemeinen die vorjährige Höhe erreicht, nur die Zufuhr von Hasen blieb bis zum Jahresschluß stark hinter der vorjährigen zurück, was teils auf die für die Abhaltung von größeren Jagden ungünstige Witterung, teils aber auch auf eine Verminderung des Hasenbestandes zurückzuführen ist, die durch die un-

günstige Sommerwitterung herbeigeführt worden ist. Während durch den nassen und kalten Sommer der Nachwuchs der Hasen ziemlich stark litt, hat das Wetter auf das Hochwild nur geringen Einfluß gehabt.

Die Preise waren gut; das Wild fand leicht Absatz. Der Mangel an Hasen bewirkte eine sehr starke Preissteigerung (um 1,09 Mk. für das Stück), die sich auch auf die Felle erstreckte, welche in großen Quantitäten mit 1,30 bis 1,35 Mk. für ein Fell bezahlt wurden. Die Preise für Hochwild waren um durchschnittlich 11 Pf. für ein Pfund höher als im Vorjahr. Dies dürfte auf die allgemeine Fleischteuerung zurückzuführen sein, denn selbst zur Rickenzeit, wo sonst infolge der stärkeren Zufuhren ein Sinken der Preise in Rehwild eintritt, hielten sich im Berichtsjahre die Preise ziemlich unverändert.

Kaninchen.

Die Zufuhren in wilden Kaninchen waren sehr reichlich. Es wurden um 20 Pf. günstigere Preise für Kaninchen erzielt. Infolge des Mangels an Hasen führt sich das wilde Kaninchen immer mehr ein, so daß man es bald wird als Berliner Spezialgericht bezeichnen können. Die Felle der wilden Kaninchen wurden im allgemeinen nur mit 15 Pf. bewertet. — Zahme Kaninchen erwiesen sich trotz aller Bestrebungen für Berlin als kein geeigneter Handelsartikel; sie waren in größeren Quantitäten überhaupt nicht unterzubringen. Das verhältnismäßig geringe Quantum an zahmen Kaninchen, welches in Berlin verbraucht wird, findet hauptsächlich für Frikassee Verwendung. Zur Nationalspeise, wie z. B. in Belgien und Frankreich, wird es sich bei uns in Deutschland kaum jemals entwickeln, da der deutsche Geschmack das herzhafter schmeckende wilde Kaninchen bevorzugt. Auch die Felle der zahmen Kaninchen wurden nur mit 30 Pf. bewertet.

Geflügel.

In Wildgeflügel haben die Fasanenhähne sowohl wie die -hennen eine wesentliche Preissteigerung erfahren, erstere um 64 Pf., letztere um 38 Pf. für ein Stück, was außer durch die allgemeine Teuerung wohl auch durch geringere Zufuhren bedingt war. Die Verminderung der Zufuhren hatte die gleichen Ursachen wie bei den Hasen. — Für zahmes Geflügel, insbesondere Hühner, war nur eine Preissteigerung von 28 Pf. für das Stück zu verzeichnen, so daß ein Durchschnittspreis für Fasanenhähne und -hennen von 2,36 Mk. einem Durchschnittspreis für geschlachtete Hühner von 2,29 Mk. gegenübersteht. Die Preise für lebende Enten sind um 8 Pf. für ein Stück herabgegangen. Der Grund hierfür war eine durch die Fleischteuerung bedingte größere Zufuhr von galizischem, also minderwertigem Geflügel[1]).

Nachstehend geben wir die Durchschnittspreise, die in den einzelnen Monaten und im Jahre 1912 erreicht wurden:

[1]) Vergl. Berl. Jahrb. 1911, II, S. 141.

Tab. 64. Monatliche Durchschnittspreise von Wild

	Rehwild Pfd.	Rotwild Pfd.	Damwild Pfd.	Wildschweine Pfd.	Frischlinge Pfd.	Hasen Stück	Kaninchen Stück	Alte Rebhühner Stück	Junge Rebhühner Stück
Januar . .	75	49	54	50	66	370	95	—	—
Februar . .	79	53	54	48	70	397	90	—	—
März . . .	79	73	60	54	64	—	88	—	—
April . . .	—	66	83	63	65	—	98	—	—
Mai	87	65	69	54	62	—	88	—	—
Juni . . .	82	62	57	46	45	—	75	—	—
Juli	92	68	68	49	49	—	61	—	—
August . .	80	62	60	49	55	—	84	98	143
September .	100	62	67	66	72	—	108	91	124
Oktober . .	99	55	60	53	67	434	103	97	139
November .	74	54	54	53	64	441	100	97	121
Dezember .	80	55	57	54	74	472	110	95	—
Jahresmittel 1912 . . .	84	60	62	53	63	423	91	96	132
gegen 1911	+ 11	+ 12	+ 11	+ 14	+ 7	+ 109	+ 20	+ 10	+ 19

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Geschäftsgang.

Im Gegensatz zum Jahre 1911 waren die Zufuhren von Wild und Wildgeflügel im Jahre 1912 knapp und die Preise hoch. Schuld daran hatte erstens der überaus kalte Winter, in welchem viel Wild einging, und der darauffolgende nasse Sommer, der für den Nachwuchs von Hasen und Wildgeflügel äußerst schädlich war. In den Monaten Januar bis April wurden die im Jahre 1911 in Kühlhäusern eingelagerten Bestände zu hohen Preisen bald geräumt. Bei Aufgang der Jagd auf Rehwild im Mai waren die Zufuhren gering und die Preise hoch (Durchschnittspreis 0,70 Mk. für ½ kg). In den Monaten Juli, August, September erreichten die Rotwildpreise eine bisher nie dagewesene Höhe, wozu auch die Fleischteuerung beigetragen haben dürfte. Je nach Größe der Stücke war der Durchschnittspreis für Rotwild 0,45 bis 0,60 Mk. für ½ kg. Im August und September waren die Zufuhren in Rebhühnern knapp. Junge Hühner wurden im Durchschnitt im Großhandel mit 1,20, alte mit 0,90 Mk. gehandelt. Auch Fasanen kamen in den Monaten Oktober und November wenig auf den Markt, so daß die Durchschnittspreise etwa um 0,50 Mk. höher waren als im Jahre 1911. Junge Hähne kosteten im Großhandel 2 Mk. bis 2,25 Mk., alte 1,50 bis 2,—, Hennen 1,25 bis 1,75 Mk. Die Preise für Hasen erreichten im Monat November eine noch nie dagewesene Höhe (Durchschnittspreis 4,50 Mk. für ein Stück im Großhandel). Die Zufuhren in Hasen waren außerordentlich knapp und deckten niemals den Bedarf. Hinzu kam, daß im Berichtsjahre die Preise für Hasenfelle eine enorme Höhe erreichten und auch deshalb der Preis für Hasen in die Höhe ging. Für Hasenfelle wurden im Monat November 1,25 Mk. für ein Stück bezahlt, genau das Doppelte des vorjährigen Preises. — Trotz der geringen Zufuhren konnte der Wildhandel

Ergebnisse.

im Jahre 1912 (in Pf. für ein Pfund oder Stück).

Fasanenhähne Stück	Fasanenhennen Stück	Geschl. Hühner Stück	Geschl. Enten Stück	Geschl. Gänse Stück	Geschl. Puten Stück	Leb. alte Hühner Stück	Leb. junge Hühner Stück	Leb. Enten Stück	Rassegeflügel dt. Zucht Stück
280	171	229	306	64	75	227	—	245	453
291	190	205	335	—	87	240	147	202	469
309	—	261	335	—	89	264	162	295	478
340	—	244	330	99	77	280	143	250	483
—	—	221	329	108	75	226	90	268	446
—	—	224	270	75	—	214	88	180	—
—	—	184	256	65	—	182	91	144	—
—	—	272	321	72	—	227	110	217	475
348	214	235	316	69	—	246	110	183	261
241	167	215	319	64	—	180	90	191	—
238	147	240	293	67	—	177	88	158	—
299	191	215	335	70	72	193	102	144	—
293	180	229	312	75	79	221	111	206	438
+ 64	+ 38	+ 28	+ 47	+ 1	+ 2	+ 28	+ 1	— 8	+ 20

mit dem Jahre 1912 zufrieden sein, da infolge der allgemeinen Fleischteuerung Wild und Wildgeflügel sehr gefragt war und die Ware immer leicht zu guten Preisen geräumt werden konnte.

Dritter Bericht.

Dritte Bericht. Gänseartikel.

Die allgemeine Steigerung der Fleischpreise bewirkte auch eine Preiserhöhung im Handel mit Gänsen. Gleich zu Anfang der Saison setzten die Preise sehr hoch ein. Gegen Mitte November machte sich bereits in den Schlachtungen ein Zurückhalten bemerkbar, da die Zufuhr um etwa ein Fünftel geringer als im Vorjahre war. Da indessen die Verarbeiter große Verkaufsabschlüsse gemacht hatten und jeder befürchtete, das abgeschlossene Quantum nicht zu erhalten, stiegen die Preise binnen acht Tagen von 0,82 auf 0,96 Mk. für ½ kg.

Die Preise für gepökelte und geräucherte Gänseartikel betrugen ab Pommern je nach Qualität: für Gänsebrüste ohne Knochen 1,80 bis 2,10 Mk., für Gänsebrüste mit Knochen 1,70 bis 2,— Mk., für Gänsefett 0,95 bis 1,15 Mk. und für Gänsepökelfleisch 0,73 bis 0,76 Mk. für ½ kg. Trotz des milden Winters und der hohen Preise waren besonders Gänsebrüste ein bevorzugter Artikel, der stark gekauft wurde, so daß am Jahresende weder bei Fabrikanten noch Wiederverkäufern Ueberstände vorhanden waren.

34. Milchhandel.

Produktionsrückgang.

Das Jahr 1912 muß für den Berliner Milchhandel als ungünstig bezeichnet werden. Die große Hitze des Sommers 1911 und die dadurch hervorgerufene Dürre sowie die herrschende Maul- und Klauenseuche beeinflußten die ersten Monate des

Berichtsjahres sehr stark. Einmal fehlte es an Futter, zum anderen konnte vielfach wegen der Seuche Milchvieh nicht eingestellt werden, so daß bis Ende April die Milchproduktion gegen die des Vorjahrs bedeutend zurückblieb. Erst im Mai, nach Beginn des Weideganges, überstieg die Produktionsmenge die des Vorjahres um ein geringes. Hierbei muß aber berücksichtigt werden, daß der Milchertrag des Jahres 1911 infolge der Dürre und der Maul- und Klauenseuche nur sehr klein war. Diese Umstände haben dazu geführt, daß die Einkaufspreise für Milch weiterhin beträchtlich stiegen und der schon sehr bescheidene Verdienst des Milchhandels noch weiter beschnitten wurde.

Konsumrückgang

Trotz der knappen Eingänge an Milch konnte der Bedarf jederzeit gedeckt werden. Dies war nur dadurch möglich, daß der Konsum infolge der allgemeinen Lebensmittelteuerung ganz bedeutend zurückging. Die Konsumenten mußten sich selbst im Einkauf der notwendigsten Nahrungsmittel, so auch der Milch, einschränken. Der Rückgang im Konsum hat es auch gestattet, den langjährigen Bezug von dänischer und schwedischer Milch aufzugeben.

Preise.

Die Verkaufspreise waren nicht einheitlich. Obwohl im Jahre 1911 vom Berliner Milchhandel ein Verkaufspreis von 24 Pf. ab Wagen oder Laden und von 26 Pf. frei Haus als Mindestpreis für eine unverfälschte, hygienisch einwandfreie Milch festgesetzt wurde, verkauften viele Milchhändler sehr bald wieder unter diesem Preis.

Vollmilch und „Marktmilch".

In vielen Fällen war dies nur dadurch möglich, daß die Milchhändler die durch die Polizeiverordnung von 1902 gestattete sogenannte „Marktmilch" unter der Bezeichnung „Vollmilch" verkauften. Marktmilch braucht nach der Polizeiverordnung nur einen Fettgehalt von 2,7 % zu besitzen, während eine Milch, wie sie von der Kuh kommt, meist 3 % und mehr Fett aufweist. Um nun billiger verkaufen zu können, drückte man einfach durch Zusatz von Magermilch oder durch Entrahmung den Fettgehalt bis auf die mindestzulässige Grenze von 2,7 % herab. Der reelle Milchhandel Berlins billigt dieses Verfahren durchaus nicht und hat sich ganz entschieden dagegen verwahrt, daß in der demnächst neu festzulegenden Polizeiverordnung der Verkauf von Marktmilch weiterhin gestattet wird. Da die Einkaufsbedingungen für eine hygienisch einwandfreie Milch sowie die Unkosten für jeden Milchhändler nahezu gleich sind, ist für die Konsumenten Vorsicht geboten, wenn Milch zu einem billigeren als den im Berliner Milchhandel allgemein üblichen Preisen angeboten wird. Denn nicht alles, was unter der Bezeichnung „Milch" verkauft wird, ist von gleicher Qualität, sondern es wird vielfach Ware in den Handel gebracht, welche als vollwertige Milch nicht mehr bezeichnet werden kann. Die Konsumenten sollten beim Einkauf in jedem Falle betonen, daß Vollmilch verlangt wird.

35. Butter.

Allgemeine Uebersicht.

Die große Dürre des Jahres 1911, und die Maul- und Klauenseuche haben im Berichtsjahre die Butterproduktion vermindert, die Preise in die Höhe getrieben und dadurch den Butterhandel außerordentlich erschwert. Auf allen deutschen Buttermärkten war die Preisgestaltung unnormal. Am Berliner Buttermarkte wurden besonders in den ersten Monaten Preise von einer Höhe notiert, wie sie bisher in dieser Jahreszeit nicht vorgekommen waren. Das Jahr 1911 schloß mit einer Höchstnotierung von 135 Mk. für 50 kg. Noch niemals ist es dagewesen, daß bereits am ersten Notierungstage im neuen Jahr eine Steigerung um 5 Mk. für 50 kg eintrat. Mit 140 Mk. war der Preis um 22 Mk. für 50 kg höher als am 4. Jan. 1911. Trotz dieser äußerst hohen Preise war das Geschäft verhältnismäßig gut. Da der Handel infolge der hohen Auslandspreise nur auf die kleine inländische Produktion angewiesen war, erfuhr die Notierung am 10. Jan. eine weitere Erhöhung um 3 Mk. auf 143 Mk. Auf dieser Höhe hielten sich die Preise während des ganzen Februars und während der ersten Wochen des März, um dann weiter um 3 Mk. anzuziehen; am 20. März wurde die Höchstnotierung mit 146 Mk. erreicht, welche die höchsten Preise der früheren Jahre übertraf. Erst mit Beginn des April nahmen die Preise eine weichende Richtung an; am ersten Notierungstage ging die Notierung auf 142 Mk. und dann nach und nach bis auf 122 Mk. zurück. Der Gesamtrückgang betrug also 23 Mk. Auf dieser Höhe hielt sich die Notierung bis zum 20. Mai, an welchem Tage sie wieder um 2 Mk. erhöht wurde. Ende Mai trat ein Rückgang um 4 Mk. und im Juni ein weiterer Rückgang um 2 Mk. ein. Nunmehr blieben die Preise bis Anfang Juli unverändert. Im Juli nahmen sie wieder eine steigende Richtung an und gingen um 9 Mk. hinauf. Im August trat zuerst eine abermalige Steigerung, alsdann ein Rückgang auf 132 Mk. ein. Diese Notierung blieb bis Ende September unverändert. Es erfolgte dann eine Steigerung um 2 Mk. Bis etwa Mitte November lautete die Notierung 132 Mk. Ende November stieg sie auf 136 Mk., nach Weihnachten wurde sie um 4 Mk. auf 132 Mk. ermäßigt. Im Ausland waren ebenfalls während des ganzen Jahres die Preise hoch. Der Import, namentlich der von Holland, war deshalb nicht so bedeutend wie sonst; auch die Bezüge von Dänemark, Schweden und Finnland waren kleiner. Von Australien kamen einige Probesendungen an, die trotz der weiten Reise gut waren; da aber australische Butter der Haltbarkeit wegen mit Bor verarbeitet wird und in Deutschland jeder Zusatz von Bor verboten ist, mußten die Bezüge bald wieder aufhören. Von Sibirien waren die Ankünfte größer als früher. Die Butter findet ihrer Haltbarkeit wegen immer größeren Anklang und wird der zweiten, dritten und abfallenden inländischen Molkereibutter vorgezogen.

Im folgenden geben wir über den Geschäftsgang in den einzelnen Monaten eingehendere Mitteilungen:

Januar. In früheren Jahren war im Januar stets der Absatz schlecht und das Geschäft ruhig. Im Berichtsjahr setzte aber sofort nach Beginn des neuen Jahres ein lebhaftes Geschäft ein; während des ganzen Monats bestand nach allen Qualitäten eine rege Nachfrage. Billige Sorten, welche nicht viel vorhanden, waren lebhaft begehrt. Die feste Stimmung wurde durch die Befestigung des englischen Marktes und durch die stark gestiegenen Preise des Auslandes noch mehr unterstützt, die Preise vom Auslande waren so hoch, daß Bezüge vollständig ausgeschlossen waren. Das alte Jahr hatte mit einer Notierung von 135 Mk. geendet, aber die lebhafte Nachfrage und die Knappheit an Butter machten eine Steigerung der Notierung bereits am ersten Notierungstage um 5 Mk. auf 140 Mk. nötig. Während sonst Leipzig, Dresden, Magdeburg usw. im Januar dringende Offerten mit billigen Preisen nach Berlin machten, kamen im Berichtsjahr von diesen Plätzen und aus der Provinz größere Aufträge. Die Zufuhren ließen sich leicht räumen, und trotz der Preiserhöhung hielt die lebhafte Nachfrage an. Der Januar schloß mit einer Notierung von 143 Mk. Sibirische Butter war ebenfalls lebhaft begehrt, doch waren die Zufuhren nur klein. Große Knappheit zeigte sich bei billigeren Sorten. Die Preise für feinste sibirische Butter erreichten den ungewöhnlichen Stand von 140 Mk. Landbutter war ebenfalls gut gefragt; die Preise zeigten eine steigende Tendenz und erreichten die seit Jahren nicht erzielte Höhe von 135 Mk.

Februar. Im Februar nahm das Geschäft einen ruhigen Verlauf. Der Absatz wurde infolge der hohen Preise schwächer, da die Konsumenten sich bereits seit Monaten an Ersatzmittel, an Margarine und Pflanzenfette, gewöhnt hatten. Die Notierung blieb den ganzen Monat hindurch 143 Mk.; die Tendenz wurde immer mit ruhig bezeichnet. Die Zufuhren waren nicht groß, doch reichten die Einlieferungen von feinsten Qualitäten aus. Von der Provinz trafen nur wenig Aufträge ein, da überall der Butterkonsum eingeschränkt wurde. Wenn trotz des schwachen Absatzes die Preise keine Aenderung erfuhren, so lag dies daran, daß die Preise im Ausland noch viel höher waren. Holländische Butter kostete ca. 153 Mk., dänische und schwedische ca. 150 Mk. frei Berlin verzollt. Sibirische Butter war gut begehrt. Die Ankünfte konnten leicht geräumt werden. Die Zufuhren waren nur klein, feinste Qualitäten erzielten 140 bis 142 Mk. Billige Sorten fehlten; es trat hierin eine große Knappheit ein, da Lagerbutter vollständig geräumt war. Die Nachfrage nach Landbutter war recht stark, die Einlieferungen waren aber nur klein. Die Preise betrugen 130 bis 133 Mk.

März. Mit Beginn des März machte sich ein Umschwung bemerkbar. Nach allen Qualitäten trat eine gute Nachfrage ein; auch die Provinz gab Aufträge. Die Berichte vom Ausland wirkten günstig auf das Geschäft ein. In England waren trotz des Streiks der Kohlenarbeiter die Preise hoch — die Folgen dieses Streiks haben sich erst später gezeigt. Die deutsche Produktion konnte den Bedarf nicht decken, es mußten vom Auslande größere Posten bezogen werden. Diese Butter war aber so teuer, daß sie den Importeuren große Verluste auferlegte. Die Berliner Notierung wurde am 20. März von 143 auf 146 Mk. erhöht. Gleich darauf wechselte die Stimmung des Berliner Marktes. Auch im Ausland flaute das Geschäft stark ab. Die Folgen des Streiks in England machten sich nunmehr bemerkbar. In England wurde das Geschäft mit jedem Tage matter, und Dänemark, Schweden und Holland ermäßigten die Preise stark. Die Berliner Notierung blieb bis zum Schluß des Monats unverändert, aber die Marktstimmung wurde auch hier recht matt. Sibirische Butter war gut gefragt, wurde aber im allgemeinen nur wenig zugeführt; billigere Qualitäten fehlten vollständig. Die Ankünfte konnten stets geräumt werden. Feinste sibirische Butter kostete bis 142 Mk.; gegen Schluß des Monats fielen die Preise um einige Mark. Landbutter war rege begehrt.

April. Im April nahm das Geschäft eine unerwartete Entwicklung. Die schwache Haltung des englischen Marktes übertrug sich auf alle aus- und inländischen Märkte. Die Preise gingen schnell zurück. Die Produktion zeigte gleichzeitig eine Zunahme. Schon zu Beginn des Monats setzte eine ruhige Stimmung ein. Obwohl Ostern vor der Tür stand, blieb die Kauflust schwach. Erst in den letzten Tagen vor dem Fest gestaltete sich der Absatz lebhafter, so daß die Läger geräumt werden konnten. Nach dem Fest wurde das Geschäft wieder ruhiger. Die Notierung wurde am ersten Notierungstag des April um 4 Mk. auf 142 Mk. ermäßigt. Gleich nach Ostern, am 10. April, trat ein weiterer Preisrückgang von 3 Mk. ein. Unter dem Einfluß der dringenden und fast täglich billigeren Angebote vom Auslande wurde die Notierung weiter am 17. um 4 Mk., am 20. um 7 Mk. und am 24. um 5 Mk. auf 123 Mk. ermäßigt; der Preisrückgang betrug also 23 Mk. In sibirischer Butter war das Geschäft in den ersten Tagen ruhig. Zu Ostern trat eine bessere Nachfrage ein, die auch nach dem Fest anhielt, doch mußte zu Preisen verkauft werden, die den Importeuren große Verluste brachten. Am Schluß des Monats wurde der Absatz recht schlecht, und das Angebot war zu stark ermäßigten Preisen dringend. Die Verkaufspreise waren am Schluß des Monats ca. 20 Mk. billiger als Ende März. Land-

butter war zuerst gut gefragt, nach Ostern wurde der Absatz schwächer und die Preise gingen stark zurück.

Mai. Im Mai verlief das Geschäft normal; ist doch der Mai einer der besten Konsummonate. Nachdem im April die Preise stark ermäßigt waren, wurde die Kauflust wieder reger; auch von auswärts trafen wieder größere Aufträge ein. Die Qualität war aber sehr schlecht. Ein großer Teil der Zufuhren bestand aus abschmeckender, unhaltbarer Ware, was wohl auf die schlechte vorjährige Futterernte zurückzuführen war; gegen Ende des Monats wurde bereits Uebergangs-, also Blendlingsbutter, geliefert. Am 8. Mai wurde die Notierung um 2 Mk. auf 125 Mk. erhöht. Bis zu Pfingsten war das Geschäft recht lebhaft; in der letzten Woche vor dem Fest war es so rege, daß die Zufuhren nicht nur leicht geräumt wurden, sondern auch große Posten von Dänemark, Schweden und Holland bezogen werden mußten. Nach dem Fest wurde das Geschäft stiller; die Notierung wurde am 29. Mai um 4 Mk. auf 121 Mk. ermäßigt. Der Absatz in sibirischer Butter war zuerst ruhiger, dann besser und zum Fest recht lebhaft. Die Ankünfte konnten leicht geräumt werden. Feste Ware, für Ziehbutter geeignet, war lebhaft begehrt.

Juni. Im Juni ist regelmäßig die Butterproduktion am größten. Aber Sommerpreise, wie sie früher vorkamen, waren schon seit langen Jahren nicht mehr zu verzeichnen. Die Notierung wurde am 5. Juni um 2 Mk. auf 119 Mk. ermäßigt und blieb den ganzen Monat hindurch unverändert. Die Qualität der Butter war recht schlecht. Infolge der nassen Witterung wurde viel abschmeckende und unhaltbare Ware geliefert. Feinste, reinschmeckende Butter kam sehr wenig an, und um den Bedarf in diesen Qualitäten zu decken, mußten sogar größere Posten vom Ausland bezogen werden. Aus diesem Grunde konnte die Notierung nicht ermäßigt werden, so daß den ganzen Monat hindurch die hohe Notierung von 119 Mk. in Geltung blieb. Sibirische Butter war wieder gut gefragt, namentlich war feste, weiße Stallbutter für Ziehbutterzwecke gesucht. Uebergangsbutter, die vielfach ankam, war weniger begehrt und zu unregelmäßigen Preisen dringend angeboten. In Landbutter war das Geschäft den ganzen Monat hindurch schlecht. Der Absatz stockte vollständig, da abfallende Molkereibutter und geringe sibirische Butter vorgezogen wurde.

Juli. Der Juli brachte in bezug auf die Preisgestaltung wiederum große Ueberraschungen. Während in früheren Jahren die Notierung im Juli weiter sank, stieg sie diesmal um 12 Mk. Diese Steigerung ist aber nicht etwa durch ein flottes Geschäft, sondern durch andere Umstände veranlaßt worden. Fast den ganzen Juli hindurch herrschte große Hitze, unter der die

Qualität der Butter sehr litt. Feinste reinschmeckende Ware wurde deshalb wenig geliefert, der größte Teil der Zufuhren bestand aus abschmeckender, unhaltbarer Butter. Obwohl das Platzgeschäft ruhig war, trafen aus der Provinz und von den Badeplätzen belangreiche Aufträge ein, so daß der Handel gezwungen war, vom Ausland zu kaufen. Die Notierung wurde am 10. Juli um 3 Mk. auf 122 Mk., am 17. um weitere 3 Mk. auf 125 Mk., am 24. um 4 Mk. auf 129 Mk. und endlich am 31. nochmals um 2 Mk. auf 131 Mk. erhöht. Das Geschäft in sibirischer Butter war zuerst ruhig, dann besserte sich der Absatz. In Landbutter war dagegen das Geschäft wenig lebhaft.

August. Im August war der Berliner Butterkonsum infolge des hohen Preisstandes schwach, auch aus der Provinz kamen nur wenig Aufträge. Nachdem die Ferien und damit die Hauptreisezeit vorüber wären, besserte sich aber das Geschäft, und es trat eine gute Nachfrage namentlich nach feinster reinschmeckender Ware ein, aber auch feine und zweite Qualitäten waren begehrt. Die Notierung wurde am 14. Aug. um 3 Mk. auf 134 Mk. erhöht. Nach dieser Steigerung trat eine Abschwächung des Geschäfts ein; der Konsum ging zurück und es zeigte sich, daß die Preise zu hoch waren. Die Notierung wurde daher am 31. um 2 Mk. auf 132 Mk. ermäßigt. Infolge der nassen Witterung waren die Qualitäten wiederum sehr schlecht; es wurde viel molkige, saure und käsige Butter geliefert. In sibirischer Butter war das Geschäft recht lebhaft, namentlich waren feinste Sorten begehrt; geringe und abfallende blieben dagegen angeboten. In Landbutter war das Geschäft sehr ruhig.

September. Während in früheren Jahren im September das Geschäft lebhaft, die Butter knapp war und die Preise stiegen, war das Geschäft im September des Berichtsjahres ruhig. Die Notierung blieb bis zum 25. Sept. unverändert. Die Produktion blieb gleichmäßig, aber die Qualitäten ließen nach wie vor zu wünschen übrig. Feinste reinschmeckende Ware konnte geräumt werden, dagegen blieb abschmeckende Butter angeboten. Die Preise im Ausland befestigten sich weiter, und da die Zufuhren von feinsten Qualitäten aus dem Inland kaum ausreichten und größere Posten vom Ausland gekauft werden mußten, wurde die Notierung am 25. um 2 Mk. auf 134 Mk. erhöht. Sibirische Butter war in feinster Ware gut gefragt, geringere und abfallende Sorten blieben dagegen angeboten. In Landbutter war das Geschäft recht schwach.

Oktober. Ebenso wie im September herrschte in früheren Jahren im Oktober ein lebhaftes Geschäft. Diesmal aber war das Geschäft schwach. Es zeigt sich immer wieder, daß nur billige Sommerpreise ein gutes Herbstgeschäft bringen, daß dagegen

Tab. 65. Butternotierungen für Ia Qualit

Januar		Februar		März		April		Mai		Juni	
Tag	Notiz	Tag	Notiz	Tag	Notiz	Tag	Notiz	Tag	Notiz	Tag	Notiz
3.	137–138–140	3.	141—143	2.	141—143	3.	140—142	1.	121—123	1.	119—121
6.	137–138–140	7.	141—143	6.	141—143	6.	140—142	4.	121—123	5.	116—117—1
10.	141—143	10.	141—143	9.	141—143	10.	137—139	8.	121–123–125	8.	117—119
13.	141—143	14.	141—143	13.	141—143	13.	137—139	11.	123—125	12.	117—119
17.	141—143	17.	141—143	16.	141—143	17.	132–133–135	15.	123—125	15.	117—119
20.	141—143	21.	141—143	20.	144—146	20.	126—128	18.	123—125	19.	117—119
24.	141—143	24.	141—143	23.	144—146	24.	120–121–123	22.	123—125	22.	117—119
27.	141—143	28.	141—143	27.	144—146	27.	121—123	25.	123—125	26.	117—119
31.	141—143			30.	142–144–146	29.		29.	119—121	29.	117—119

hohe Sommerpreise ungünstig auf das Herbstgeschäft einwirken. Die große Obsternte machte dem Artikel Butter ebenfalls empfindliche Konkurrenz, hierzu kamen die allgemeine Teuerung und besonders die hohen Fleischpreise. Das Geschäft war daher den ganzen Monat hindurch schleppend, und nur allerfeinste Qualitäten waren beachtet, während abschmeckende Sorten angeboten blieben. Sibirische Butter war in feinster Ware wieder gefragt, während geringere und abschmeckende weniger beachtet blieben. Die Preise in Sibirien stiegen so sehr, daß sie den Importeuren große Verluste brachten.

Berliner Monatsdurchschnittspreise der höchsten Ia Qualität

Tab. 66. im Jahre 1912 (Mark für 50 kg).

Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
120.25	125.50	126.33	122.77	116.77	110.62	118.—	134.44	141.33	150.—	143.66	142.77
142.33	143.00	144.33	133.87	124.11	119.22	124.55	132.77	132 50	134 —	134.66	135.11

November. Im November war das Geschäft recht ruhig. Gleich mit Beginn des Monats wurde die Tendenz mit „ruhig" bezeichnet. Die Zufuhren von feinster Ware waren sehr klein. Der größte Teil der Zufuhren bestand fortgesetzt aus abschmeckenden Qualitäten, wodurch das Geschäft noch mehr erschwert wurde. Feinste Ware wurde im Laufe des Monats immer knapper, so daß die Notierung am 23. um 2 Mk. auf 136 Mk. erhöht werden mußte. In sibirischer Butter war das Geschäft gut, nicht nur feinste, sondern auch feine Sorten waren beachtet.

Tab. 67. Jahresdurchschnittspreise der höchsten Ia Qualität.
(Berlin und Hamburg in Mark und Kopenhagen in Kronen für 50 kg).

Städte	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912
Berlin	120.40	118.80	124.25	122.47	124.80	129.48	133.29
Hamburg . . .	122.88	119.58	124.28	121.52	130.25	136.07	136.79
Kopenhagen . .	98.32	96.80	101.85	99.21	100.—	104.50	108.—

Jahre 1912 (Mark für 50 kg).

Juli	August		September		Oktober		November		Dezember	
Notiz	Tag	Notiz	Tag	Notiz	Tag	Notiz	Tag	Notiz	Tag	Notiz
117—119	3.	129—131	4.	130—132	2.	132—134	2.	132—134	4.	134—136
117—119	7.	129—131	7.	130—132	5.	132—134	6.	132—134	7.	134—136
120—122	10.	129—131	10.	136—132	9.	132—134	9.	132—134	11.	134—136
120—122	14.	132—134	14.	130—132	12.	132—134	13.	132—134	14.	134—136
123—125	17.	132—134	18.	130—132	16.	132—134	16.	132—134	18.	134—136
123—125	21.	132—134	21.	130—132	19.	132—134	19.	132—134	21.	134—136
127—129	24.	132—134	25.	130—132	23.	132—134	23.	134—136	24.	134—136
127—129	28.	132—134	28.	132—134	26.	132—134	27.	134—136	28.	130—132
129—131	31.	130—132		132 - 134	30.	132—134	30.	134—136	31.	130—132

Dezember.

Fast noch ruhiger als im November war das Geschäft im Dezember. Erst kurz vor Weihnachten setzte ein lebhaftes Geschäft ein. Wenn trotzdem die Notierung nicht ermäßigt wurde, so kam dies daher, daß feinste Qualitäten wenig auf den Markt kamen. Der Festbedarf trat in den letzten Tagen vor dem Fest außerordentlich lebhaft auf, so daß Läger und Zufuhren geräumt werden konnten. Nach dem Fest wurde das Geschäft recht ruhig, und die Notierung wurde um 4 Mk. ermäßigt, so daß das Jahr mit einer Höchstnotierung von 132 Mk. schließt, d. h. 8 Mk. niedriger als es begann. Sibirische Butter war im Dezember lebhaft begehrt. Nach allen Qualitäten bestand gute Nachfrage, so daß die Ankünfte leicht geräumt werden konnten. Landbutter war in diesem Monat ebenfalls gut gefragt.

Tab. 68. Deutschlands Butterimport (in Doppelzentnern).

	Insgesamt	Aus Dänemark	Aus Oesterr.-Ungarn	Aus den Niederlanden	Aus Rußland
1908	338 488	40 482	28 984	148 945	113 995
1909	440 457	58 671	13 685	168 707	178 248
1910	411 271	53 171	9 928	161 666	168 196
1911	560 734	76 556	15 088	134 601	298 276
1912	555 530	54 979	14 198	182 313	257 631

36. Handel mit Schmalz.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Amerik. Rohschmalz.

Der Schmalzbedarf Deutschlands war im Jahre 1912 im Gegensatz zum Jahre 1911 vollständig vom Auslande, insbesondere von Amerika, abhängig. Die im Vorjahre groß angelegte Schweinezucht Deutschlands hat die in sie gesetzten Hoffnungen infolge der Futterknappheit nicht erfüllt. Auch mußten die Bestände wegen der immer wieder auftretenden Maul- und Klauenseuche zum Teil vorzeitig und unreif zur Schlachtung gebracht werden. Die inländische Fettproduktion war deshalb sehr gering, so daß der Bedarf auf den Import

ausländischen Schmalzes angewiesen war. Der Schmalzkonsum in den ersten sechs Monaten befriedigte. Die im Spätherbst 1911 auf Frühjahrslieferung getätigten Käufe brachten einen guten Nutzen, während der ungedeckte Bedarf nur für die allernächste Zeit Ankäufe vornahm. Obwohl die ständig steigenden Preise für Schweine auf dem Berliner Markt einen größeren Konsum in ausländischem Schmalz erwarten ließen, war der Berliner Schmalzhandel angesichts der großen und stark zunehmenden Weltvorräte an amerikanischem Schweineschmalz sehr zurückhaltend. Auch war das Interesse für mehrmonatliche Lieferungsabschlüsse durch das seitens der Amerikaner geforderte Aufgeld (zeitweilig bis ¾ Mk. für 50 kg) sehr gering. Als im Juli und August die Fleischpreise, insbesondere die Preise für Schweine, eine in Deutschland bisher nicht gekannte Höhe erreichten, erfuhr die Nachfrage in Schmalz einen in den letzten Jahren nicht mehr gekannten Umfang. Aber auch in dieser Zeit wurden nur Abschlüsse bis spätestens Ende Oktober getätigt, da auf der einen Seite die großen Weltvorräte in Schmalz (im August 1912 452 000 Tierces, welche gegenüber den früher gebräuchlichen Holzband-Tierces einen Mehrinhalt von etwa 10 % aufweisen, so daß der Weltvorrat in Wirklichkeit etwa 500 000 Tierces betrug), andererseits die in Deutschland und auch Amerika günstigen Ernteaussichten zur Vorsicht mahnten. Der große Schmalzkonsum des Berichtsjahres war lediglich auf die hohen Fleischpreise zurückzuführen. Größere Volksschichten mußten ihren Fleischverbrauch aufs äußerste einschränken, und da der menschliche Körper instinktiv tierisches Fett für seine Ernährung fordert, waren sie zum Gebrauch von Schweineschmalz, dem verhältnismäßig billigsten tierischen Fett, gezwungen. Es ist bedauerlich, daß das große Publikum sich im allgemeinen von der Verwendung eines der gesundheitlich besten tierischen Fette, wie des Schweineschmalzes, zugunsten der Pflanzenfette abwendet. Die geschickte Reklame der Pflanzenfettfabrikation, welche auch die Vegetarianervereine fördern, hat den Konsum von Schweineschmalz im allgemeinen sehr stark beeinträchtigt. Solange das Publikum nicht über den Nährwert von Schweineschmalz und Pflanzenfett belehrt wird, bleibt der Verbrauch von Schweineschmalz von der jeweiligen Preisgestaltung abhängig. Wie groß der Bedarf an Schweineschmalz war, ergibt die Abnahme der Weltvorräte von Schweineschmalz um etwa 91 000 Tierces im Monat September und etwa 80 000 Tierces im Monat Oktober. Im Einklang hiermit erreichten Mitte Oktober die Schmalz- und Schweinepreise ihren höchsten Preisstand, und zwar notierten an der Chicagoer Börse Steam Lard 11,90 $, d. h. 60 Mk. für 50 kg erste Kosten, cif Hamburg, und Schweine 9,35 $. Trotz des anhaltenden guten Bedarfs nahmen die Preise, welche seit Anfang des Jahres

(für Steam Lard 45½ Mk. für 50 kg erste Kosten, cif Hamburg) eine langsam aufwärtssteigende Richtung zeigten, von Mitte Oktober eine rückläufige Bewegung an. Am Jahresschluß war zu erwarten, daß die große Maisernte frühzeitig den Wertstand von Schmalz ermäßigen werde.

Blieb auch der Handel von großen Konjunkturverlusten verschont, so war trotz des im allgemeinen günstigen Bedarfs und stetiger Preisverhältnisse der Nutzen infolge einer scharfen Konkurrenz sehr gering und stand zum Aufwand von Kapital und zu den steigenden Betriebskosten sowie zum Konjunkturrisiko in keinem angemessenen Verhältnis. Die am deutschen Markt interessierten amerikanischen Packer haben während des ganzen Jahres für eine reichliche Beschickung der Plätze Hamburg und Berlin gesorgt. Da die Forderungen für Locoware den Preisen der auf Abladung angebotenen Partien gleich waren, wurden sie bevorzugt. Der selbständige Import durch den Berliner Handel wird durch diese Praxis immer geringer. Dadurch werden die Bestrebungen der nur scheinbar getrennt vorgehenden großen Packer, welche die unabhängigen kleinen amerikanischen Packer von dem Export nach Deutschland auszuschalten und hüben und drüben ihre Machtstellung zu erweitern suchen, bedauerlicherweise unterstützt.

Skandinavisches Schmalz.

Die Einfuhr von dänischem und anderem skandinavischen Schmalz ist infolge der Ungleichmäßigkeit seiner Qualität beschränkt, zeigte aber im Herbst des Berichtsjahres einen größeren Anteil als im Vorjahre.

Tafelschmalz.

Das Geschäft in amerikanischem Tafelschmalz wird durch die Vertriebsorganisationen der amerikanischen Packer oder deren deutsche Vertreter bereits zum großen Teil beherrscht. Der hiesige Handel ist auf den Kleinhandel zu äußerst gedrückten Preisen beschränkt.

Bratenschmalz.

Wie Roh- und Tafelschmalz wurde auch Bratenschmalz während des ganzen Berichtsjahres lebhaft begehrt. Die hohen Preise für frisches Rückenfett und Liesen sowie die hohen Butterpreise zeitigten besonders im Herbst ein ungewöhnlich großes Geschäft. Aber auch in diesem Artikel ist der Fabrikationsnutzen auf das äußerste beschränkt und steht zu den erhöhten Fabrikationskosten in einem starken Mißverhältnis.

Preise für Schweine und Schmalz.

Lebende Schweine kosteten in Chicago Anfang Januar 1912 5,80 bis 6,25 $, erreichten im Februar ihren niedrigsten Preis mit 5,55 bis 6,10 $ und erfuhren Mitte Oktober die höchste Notierung von 8,70 bis 9,35 $. Der Durchschnittswert der Schweine war etwa um 15 % höher als im Jahre 1911. Schmalz wurde an der Chicagoer Börse Anfang Januar mit 9,12½ $, d. h. mit 45½ Mk. für 50 kg erste Kosten, cif Hamburg, notiert. Ende Februar erreichten die Schmalzpreise ihren diesjährigen Tiefstand mit 9 $, d. h. 43¼ Mk. cif Hamburg,

malz-räte. Tab. 69. Weltvorräte an amerikanischem Schmalz.

Jahr	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
1910	110 966	114 641	136 243	137 236	112 377	145 750	176 717	176 325	147 684	119 916	124 778	106 19
1911	124 934	111 653	144 546	192 236	214 370	271 262	361 064	393 633	328 076	282 446	207 573	207 36
1912	226 000	294 500	331 000	351 000	323 300	338 700	411 900	452 231	362 500	276 500	196 000	146 35

um dann langsam ansteigend Mitte Oktober den höchsten Stand mit 11,90 $, d. h. 60 Mk. für 50 kg cif Hamburg, zu erreichen. Seit diesem Termin sanken sowohl die Preise für Schweine als auch die für Schmalz. Sie notierten am Jahresschluß an der Chicagoer Börse für Schmalz 9,65 $ gleich 49 Mk. für 50 kg erste Kosten cif Hamburg und für Schweine 7,20 bis 7,50 $.

Amerik. Schweine-Auftrieb.

Der Auftrieb von Schweinen in Amerika betrug an den westlichen Hauptplätzen während der Saison (November/Oktober) in den Jahren

1908/09	1909/10	1910/11	1911/12
21,362	16,616	22,043	26,575 (in 1000 Stück)

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Geschäftsgang.

Infolge der für Landwirtschaft und Viehzucht außerordentlich ungünstigen Verhältnisse des Vorjahres erwartete der Schmalzhandel für das Berichtsjahr einen sehr lebhaften Absatz. Diese Erwartungen haben sich nur zum Teil erfüllt. Einmal waren im Inlande reichlichere Vorräte aus den forcierten Schlachtungen des Vorjahres vorhanden, als man angenommen hatte. Als diese dann geräumt waren, drückte die Glattstellung der im Vorjahr getätigten Meinungskäufe vielfach auf den Markt. Als nämlich die Lieferungstermine für die im Sommer und Herbst des Vorjahres in großer Menge eingegangenen Engagements herangekommen waren, hatten die Empfänger vielfach keine Verwendung für die Ware und waren vielfach genötigt, dieselbe unter dem Tageswert auf den Markt zu werfen. Der Absatz im ersten Halbjahr übertraf unter diesen Umständen den des Vorjahrs nicht erheblich. Die Preise gingen bis Ende Februar um etwa 3 Mk. für 50 kg zurück, um dann in den nächsten beiden Monaten um etwa 10 Mk. zu steigen. Diese Preisbewegung wurde allerdings weniger durch Angebot und Nachfrage bestimmt, als durch die großen amerikanischen Packinghäuser, die sich die Kontrolle über den Markt verschafft hatten und nun keinen Preisrückgang zulassen konnten, ohne selbst empfindliche Verluste an ihren teuer einstehenden großen Vorräten zu erleiden. Ihre Bemühungen sind auch im weiteren Verlaufe des Jahres erfolgreich gewesen. Während der Monate Mai bis Juli kamen Preissenkungen bis zu 1,50 Mk. vor, die aber bis Mitte Oktober einer Aufwärtsbewegung der Preise um 8,50 Mk. Platz machen mußten. Im zweiten Halbjahre verstärkte sich der Bedarf erheblich, wenn auch die gute inländische Obsternte nicht ganz ohne

Einfluß blieb. Der Umsatz des ganzen Jahres überstieg den der früheren Jahre nicht unwesentlich. Die erzielten Preise entsprachen allerdings vielfach nicht den Umsätzen. Die Konkurrenz im Schmalzhandel hat vielfach Formen angenommen, die die Rentabilität des gesamten Schmalzhandels gefährden. Das Vordringen der Amerikaner mit ihren Offerten in die Provinz trug ebenfalls zur Schmälerung des Handelsnutzens bei. Die außerordentlich guten Futterernten des Berichtsjahres, besonders die große amerikanische Maisernte, ließen bis zum Jahresschluß ein Interesse zum Kauf für Lieferung im Jahre 1913 noch nicht aufkommen, so daß Lieferungskontrakte nur in geringem Umfange ins neue Jahr hinübergenommen wurden.

Die Einfuhr von Schweineschmalz vom Auslande betrug in den letzten Jahren: Einfuhr.

1910	583 879 dz
1911	953 626 „
1912	1 061 216 „

sie überstieg also im Berichtsjahre die des Vorjahres um reichlich 11 %.

37. Kunstspeisefett.

Das Berichtsjahr mit seinen verhältnismäßig hohen Schmalzpreisen war für den Handel mit Kunstspeisefett im allgemeinen günstig. Der Bedarf war stark, wendete sich aber vorwiegend den billigen Sorten zu, für welche die Gestehungskosten wegen des andauernd hohen Preisstandes einiger wichtiger Rohmaterialien ziemlich ungünstig lag. Die Konkurrenz in diesen Sorten hat sich von Jahr zu Jahr mehr verschärft und dazu beigetragen, den Verdienst immer weiter herunterzudrücken. Feinere Qualitäten haben anscheinend infolge der guten Beschäftigung der Industrie an Interesse verloren, da der Abstand in den Preisen dieser Sorten gegenüber denen von Naturschmalz natürlich erheblich kleiner ist als bei billigeren Sorten. Eine weitere Erklärung für den Rückgang des Interesses für bessere Qualitäten liegt auch in der zunehmenden Konkurrenz von Kokosnußbutter, Palmbutter und vielleicht auch Margarine. Das Kunstspeisefettgeschäft hat sich außerdem insofern für den Fabrikanten schwieriger gestaltet, als die vermehrte Konkurrenz von Fabrikanten und Händlern zu allzu langfristigen Verkäufen geführt hat. Fabrikanten und Händler tragen hierdurch bei geringem Nutzen auch noch ein gefährliches Konjunkturrisiko.

38. Margarine.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Absatz.

Nach der wenig befriedigenden Entwicklung des Margarinekonsums im Vorjahre wurden für das Jahr 1912 allgemein günstigere Absatzverhältnisse erhofft. Daß diese Erwartung be-

rechtigt war, bewies der Verlauf des Geschäftes. Es wurden höhere Umsätze erzielt, wenn auch der Verbrauch nicht mehr so schnell zunahm, wie in einigen der voraufgegangenen Jahre. Das Interesse der Margarinekonsumenten wandte sich von Monat zu Monat mehr den allerfeinsten Sorten zu, zum Teil allerdings auf Kosten der sogenannten Spezialmarken für 75 und 80 Pf.-Verkauf, teils auf Kosten der billigeren Qualitäten, welche mehr und mehr an Bedeutung für den Konsum verlieren. Weiter trug zu dieser Entwicklung die außerordentliche Vervollkommnung der feinsten Extraqualitäten bei, die anscheinend auch künftig den Markt beherrschen werden, sofern Naturbutter ihre hohen Preise behauptet. Die Butterpreise gingen trotz des im Berichtsjahre verhältnismäßig ruhigen Geschäftsganges von 145 Mk. Berliner Notiz zu Ende 1911 nur auf 136 Mk. zu Ende November 1912 zurück, während zur gleichen Zeit des Jahres 1910 eine Notiz von 123 Mk. schon als recht hoch betrachtet wurde. Die hohen Schmalzpreise begünstigten den Margarinekonsum ebenfalls, andererseits wurde indes das Herbstgeschäft durch eine sehr reichliche Obsternte beeinträchtigt.

Konkurrenzverhältnisse.

Der Konkurrenzkampf in der Margarineindustrie hat immer schärfere Formen angenommen, die auch in der oft nicht mehr einwandfreien Reklame mancher Werke zum Ausdruck kommen und geeignet sind, das Ansehen der Industrie herabzusetzen. Der heimliche Warenhandel an Privatabnehmer blüht nach wie vor, sehr zum Schaden derjenigen Werke, welche allein das legitime Geschäft mit den Zwischenhändlern sowie der Bäckerkundschaft pflegen. Wenn auch nicht offen, so doch unter anderer Flagge, und zwar durch hierfür begründete Gesellschaften m. b. H., haben sich weitere Fabrikanten bewegen lassen, ihre Fabrikate an die Konsumenten direkt abzusetzen. Die Bemühungen, mit denen einsichtige Fabrikanten und in erster Linie die Vertreter des Detailhandels, die namhaften Detaillistenverbände, Rabattsparvereine usw., dem Zugabewesen entgegenwirken, sind im Interesse der Gesundung des Margarinegeschäfts sehr zu begrüßen.

Transportschwierigkeiten.

Im Versand von Margarine, die in ihren feinsten Qualitäten naturgemäß nicht frisch genug in den Verkehr gebracht werden kann, haben sich im Herbst 1912 viele Unzuträglichkeiten herausgestellt. Die Beförderungsdauer der Stückgüter war vielfach außerordentlich lang. Es wäre im allgemeinen Interesse wünschenswert, wenn die Produkte der Margarineindustrie auch im Winterhalbjahr, ebenso wie die Naturbutter, als Eilgut zum Stückgutsatze befördert würden.

Amtliche Festsetzungen über Lebensmittel.

Die vom Reichsgesundheitsamt herausgegebenen Entwürfe zu Festsetzungen über Lebensmittel haben Beunruhigung in die Kreise der Nahrungsmittelindustrie getragen. Das in Aussicht genommene Verbot der Konservierung der Margarine mit Benzoe-

säure würde einen schweren, kaum zu überwindenden Schlag für den Geschäftszweig bedeuten. Aber auch andere Bestimmungen sind bedenklich, teilweise unklar in der Fassung und so dehnbar, daß sie geeignet sind, den Fortschritt gerade der Margarineindustrie, die so häufig mit neuen Gesichtspunkten zu rechnen hat, zu hindern. Hoffentlich tragen die von den berufenen Vertretungen der Industrie und des Handels unternommenen Schritte dazu bei, daß die Festsetzungen einer gründlichen Umarbeitung im Sinne der Erfordernisse der Margarineindustrie unterzogen werden. Erforderlich ist es, daß den Festsetzungen keine Gesetzeskraft zugesprochen wird, daß sie vielmehr, wie es in Oesterreich-Ungarn der Fall ist, nur als technischer Behelf für den Richter gelten und für diesen ein verantwortlicher Sachverständigen-Beirat geschaffen wird, zusammengesetzt hauptsächlich aus Vertretern der Nahrungsmittelindustrie.

Produktionskosten, Preise.

Die Rentabilität der Fabrikation war im Berichtsjahre anfangs genügend, doch setzte im Sommer in verschiedenen Rohstoffen eine Preissteigerung ein, die während einiger Monate kaum noch einen Fabrikationsnutzen zuließ, zumal die Vertriebskosten auch im Berichtsjahre weiter stiegen. Anfang November nahmen führende Fabriken eine kleine Preiserhöhung vor. Alles in allem genommen, verlief das Jahr 1912 für die Margarineindustrie aber doch zufriedenstellend.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Der Absatz der Margarineindustrie war im Berichtsjahr sehr günstig. Alle Fabriken waren flott beschäftigt. Besonders die Trockenheit des Vorjahres und die Herstellung immer feinerer Qualitäten, besonders reine Pflanzenmargarine, beförderten den Absatz. Die Verkaufspreise waren gleichmäßig. Einzelne Fabriken haben die Preise bereits früher erhöhen müssen, während die maßgebenden größeren Fabriken erst im November dazu übergingen. Die Preise der Rohmaterialien sind stark gestiegen. Amerikanische Fette waren besonders teuer, und wenn nicht die Pflanzenfette, die von der heimischen Industrie hergestellt wurden, in großer Menge vorhanden gewesen wären, würden die Margarinefabrikanten in eine schwierige Lage geraten sein. Der vergrößerte Umsatz, insbesondere der große Absatz von Pflanzenmargarine, haben die gefährdete Rentabilität des Geschäftszweigs gehoben. Trotzdem mögen einzelne Fabriken nicht so günstig abgeschnitten haben, als bei den großen Umsätzen zu erwarten wäre. Die Einfuhr von amerikanischem Schmalz hat gegenüber dem Vorjahre eine kleine Zunahme erfahren, doch blieben die Preise für Schmalz ziemlich stabil. Von der Margarineindustrie wurde die Konkurrenz des amerikanischen Schmalzes im Berichtsjahre nicht in der Schärfe, wie es wohl früher der Fall war, empfunden.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht.

Pflanzenfettindustrie.

Pflanzenfette hatten im Jahre 1912 einen günstigeren Markt wie im Vorjahre. Andauernd hohe Naturbutterpreise und sehr hohe Notierungen für Schmalz riefen einen starken Verbrauch hervor. Zeitweise nahm das Geschäft in Pflanzenfetten einen ziemlich bedeutenden Umfang an, so namentlich im Herbst. Kokosnußbutter in geschmeidiger Ware fand als Schmalzersatz bei den hohen Schmalzpreisen wieder vielfach Interesse, hier und da auch gewürzte Ware, doch scheint es, daß die letztere auch bei sehr hohen Schmalzpreisen keine Aussicht mehr auf einen so flotten Absatz wie früher hat. Auch Pflanzenbutter-Margarine behauptete ihren Platz am Markte, und wenn auch zugegeben werden muß, daß der Konsum heute die allerfeinsten Marken aus tierischen Fetten bevorzugt, so hat doch Pflanzenmargarine im Berichtsjahr an Beliebtheit nicht verloren. Der Ertrag der Pflanzenfettindustrie war im Berichtsjahr wieder etwas günstiger, wozu wohl auch die etwas gleichmäßigere Entwicklung des Rohmaterialmarktes beitrug. Wenn auch bei der Pflanzenfettfabrikation der Nutzen nach wie vor nur sehr gering war und es voraussichtlich auch bleiben wird, so war doch wenigstens wieder ein bescheidener Gewinn zu erzielen. Bei abgepfundeter Riegelware war der Verdienst als befriedigend zu bezeichnen. Die Fabrikation von Palmbutter machte weitere Fortschritte, namentlich in feinsten, weiß ausfallenden Qualitäten.

Die Preisbewegung der Kokosöl- und der Palmkernölnotierungen im Berichtsjahre veranschaulicht die nachfolgende Tabelle:

Tab. 70. Preise für Kokosöl und Palmkernöl (in Mark für 100 kg ausschl. Faß).

		31. 1.	29. 2.	31. 3.	30. 4.	31. 5.	30. 6.	31. 7.	31. 8.	30. 9.	31. 10.	30. 11.	31. 12.
Kokosöl	1911	76	70	69	73	76	78½	78½	86½	91	90	81	79
	1912	78	77	80	83½	81½	80½	77½	80½	82	83	83	.
Palmkernöl	1911	71½	67½	62½	67½	67½	73	73½	80	79½	79½	71½	70
	1912	70	70	72½	74½	71½	71½	71½	74½	76½	75	77	.

39. Honig.

Ausländischer Honig.

Das Geschäft in ausländischem Honig war im Jahre 1912 sehr gut, mit Ausnahme der letzten zwei bis drei Monate, in denen infolge der politischen Verhältnisse der Absatz, ebenso wie für alle anderen Waren, etwas litt. In den Monaten Juli, August und September war der Absatz besonders gut für Backhonig. Die Preise stellten sich zu Anfang des Jahres sehr hoch, um dann allmählich auf den normalen Stand zurückzugehen. Im August und September zogen die Preise abermals sehr rasch wieder an und erreichten dann, mindestens für die weitaus

meisten Sorten, einen höheren Stand als zuvor. Gegen Ende Dezember gaben die Preise unter dem Druck der Angebote der neuen Ernte und der schwachen Nachfrage allmählich nach, so daß zu Beginn des Jahres 1913 auf weitere Rückgänge nicht mehr gerechnet wurde.

Deutscher Heidehonig.

In deutschem Heidehonig war im Berichtsjahre eine normale Ernte zu verzeichnen. Wegen seiner besonderen Güte fand er bei den Honigkuchenbäckereien und bei den Kunsthonigfabriken flotten Absatz.

Deutscher Schleuderhonig.

Wie immer war zu Anfang des Jahres das Angebot von deutschem Schleuderhonig gering, zu Ende des Jahres aber wurde von den Imkern dem Großhandel genügend Ware zu normalen Preisen angeboten, nachdem die Imker ihre Privatkundschaft versorgt hatten. Es hat sich bei vielen Imkern die Unsitte eingebürgert, ihre Ware zuerst der Privatkundschaft anzubieten und dann, wenn sie dieselbe nicht mehr loswerden können, dem Großhandel. Von letzterem fordern sie dann noch höhere Preise als von der Privatkundschaft. Auch kaufen größere Imker große Posten billigsten ausländischen Honigs und bieten dann diesen Honig als eigenes Produkt aus ihrer Imkerei an. Auf diese Weise können sie den ausländischen Honig bedeutend leichter als der Handel verkaufen, obschon letzterer 20 bis 30 Mk. für den Zentner billiger anbieten muß. Vielfach sind diese Imker Beamte, Lehrer, Geistliche usw., welche durch ihren Beruf Verbindungen mit Konsumvereinen, Beamtenvereinen usw. haben und durch diesen Handel Summen verdienen, die oft ihr Gehalt weit übersteigen. Dieser Nebenverdienst wird vielfach nicht versteuert. Die Regierung unterstützt solche Imker noch durch Lieferung von steuerfreiem Zucker zu Fütterungszwecken. Durch die Zuckerfütterung wird auch den Fälschern Tür und Tor geöffnet. Der Großhändler ist deshalb gezwungen, jede Honiglieferung untersuchen zu lassen, um sich vor Bestrafungen zu schützen. Durch die großen Kosten für Analysen usw. entgeht dem Großhandel ein großer Teil des Verdienstes, so daß der ganze Honiggroßhandel wenig rentabel ist.

40. Käse.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Allgemeines.

Die Viehseuchen und die außergewöhnliche Dürre des Vorjahres haben den Viehbestand Deutschlands sehr reduziert und damit auch eine erhebliche Verminderung in der Produktion von Milch herbeigeführt. Hierunter hat auch die Käsefabrikation gelitten. Ganz besonders empfindlich wurden Schlesien und die süddeutschen Staaten betroffen. Zeitweise hörten im Berichtsjahre die Zufuhren von den schlesischen Molkereien beinahe ganz auf. Der Käsehandel gestaltete sich im allgemeinen

befriedigend, bis mit dem Eintritt des regnerischen und kühlen Sommers ein Rückgang des Konsums hauptsächlich in Schweizerkäse fühlbar wurde.

Emmenthaler. Im besonderen ist zu berichten, daß der Absatz in echtem Emmentaler gegenüber dem der Vorjahre erheblich zurückgeblieben ist. Der Grund liegt in den hohen Preisen und der ungünstigen Witterung. Die neuen Abschlüsse mit der Schweiz stellten sich um 3 bis 5 Mk. für 100 kg niedriger; je nach Qualität wurden 190 bis 195 Mk. bezahlt. Bayerischer Emmentaler machte dem echten weiter Konkurrenz. Die Preise, die gegen 1911 wieder um etwa 5 % gestiegen waren, konnten sich nach dem matten Sommergeschäft nicht behaupten. Am Schluß des Jahres betrug der Rückgang 8 bis 10 %; die Forderungen lauteten 88 bis 90 Mk. für 50 kg franko Berlin gegen 95 bis 100 Mk. im Jahre 1911.

Westpr. „Schweizerkäse". In westpreußischem Schweizerkäse war die Preislage für den Detailverkauf günstig und das Geschäft befriedigend. Leider gab es wieder viel unzuverlässige Ware. Die Fabrikanten sollten sich ernsthaft um eine Besserung und Vervollkommnung ihrer Fabrikation bemühen.

Tilsiter. Vollfetter Tilsiterkäse fand das ganze Jahr hindurch guten Absatz. Zeitweise mangelte es an feiner abgelagerter Ware. Im Laufe des Jahres sind die Preise beständig gestiegen. Am Jahresschluß betrug die Preisdifferenz gegen Januar 3 bis 5 Mk., je nach Alter und Qualität. Die letzte Notierung betrug 66 bis 69 Mk. für 50 kg ab Käserei. In dreiviertel- und halbfetter Ware konnte der Konsum nicht befriedigt werden, weil die Nachfrage hierin trotz der hohen Preise größer als sonst war.

Limburger: Romadour. Limburger und Romadour wurden besonders stark gehandelt, weil diese Sorten ein verhältnismäßig billiges Nahrungsmittel darstellen. Auch war die kühle und nasse Witterung dem Absatz günstig. Die Preise, die sich zu Anfang des Jahres für eine gute Durchschnittsware auf 40 Mk. stellten, stiegen bis zum Herbst auf 50 Mk., büßten aber bis Ende Dezember fast die ganze Erhöhung wieder ein.

Bierkäse. Die Konjunktur in diesen beiden Sorten, ebenso wie in Weißlaker (sogen. Bierkäse), war hauptsächlich auf die hohen Fleischpreise zurückzuführen. Außerdem blieben auch die hohen Forderungen für Milch, Verpackung und Löhne nicht ohne Einfluß auf die Preise.

Quadratkäse. Die Zufuhren in Quadratkäse genügten während des ganzen Jahres nicht dem Bedarf. Wie schon angedeutet, hatte Schlesien, das diese Sorte vornehmlich liefert, eine auffallend geringe Milchproduktion. Dabei machte sich infolge des teuren Fleisches eine vermehrte Nachfrage für Quadratkäse als Volksnahrungsmittel geltend, wodurch die Preise eine außergewöhnliche Höhe erreichten. Je nach Qualität wurden 30—38 Mk. für 50 kg frei

Berlin bezahlt, was gegenüber dem Vorjahre eine Preiserhöhung von etwa 20 % bedeutet. Erst in der zweiten Hälfte des Dezember ließ der Absatz nach, die Preise gingen schnell um etwa 15 % zurück, und infolge einer Verringerung des Konsums und einer Vergrößerung der Produktion darf mit weiteren erheblichen Preisnachlässen gerechnet werden.

Harzer.

In Harzerkäse, der heute zum größten Teil in Schlesien und weniger im Harz selbst hergestellt wird, ferner in dem aus demselben Material hergestellten Spitz- und Faustkäse usw. hat der Konsum einen außergewöhnlichen Umfang angenommen. Der Grund hierfür liegt darin, daß diese Käsesorten sehr nahrhaft und wohlfeil sind. Trotz der großen Knappheit und des hohen Preises des Rohmaterials war der Preis des fertigen Produkts nur kleinen Schwankungen unterworfen. Das Geschäft war während des ganzen Jahres lebhaft, und auch für die nächsten Monate ist das Gleiche zu erwarten.

Holländer.

Für Holländer oder echten Goudakäse war im Berichtsjahre mehr Interesse vorhanden als im Jahre 1911, und die Einfuhr dürfte weit größer gewesen sein. Die anhaltende Knappheit in Tilsiterkäse, der dem Holländer mit jedem Jahr größere Konkurrenz macht und der ihn teilweise ganz verdrängt hat, mag dafür der Grund sein. Das diesjährige Produkt entsprach allen Anforderungen; die Preise haben sich gegen das Vorjahr nur unwesentlich geändert.

Weichkäse nach franz. Art.

Erwähnt sei, daß bei dem Publikum infolge besserer Lebensbedingungen auch eine allgemeine Verfeinerung des Geschmacks bemerkbar ist. Dem Rechnung tragend, nahm im Berichtsjahre wieder eine ganze Anzahl von Molkereien die Fabrikation von Weichkäsen nach französischer Art auf. Die Leistungen waren zum großen Teil als vorzüglich zu bezeichnen. Da aber Frankreich, das bekanntlich nur feinere Sorten nach Deutschland liefert, mit drei Vierteln an der gesamten deutschen Einfuhr von Weichkäse beteiligt ist, bleibt es der Fabrikation und dem Handel vorbehalten, weiter auf Verbesserung und Vervollkommnung des heimischen Produktes bedacht zu sein.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Allgemeines.

Der Käsehandel litt im Berichtsjahre unter den Folgen der Dürre des Jahres 1911. Die Produktion war klein, und es mußten durchweg erhöhte Preise gezahlt werden. Die Preise des Jahres 1912 waren die höchsten, die der Käsehandel seit Jahrzehnten gehabt hat.

Schweizerkäse.

Die Umsätze in echtem Emmentaler Käse waren sehr klein; da die erhöhten Preise einen Detailausschnitt zu 1,20 Mk. für das Pfund unmöglich machten und das Berliner Publikum

nicht mehr bezahlen will. Die neuen Offerten für die Saison 1912/13, welche im Herbste an den Markt kamen, waren um etwa 5 Mk. für 100 kg billiger, doch konnte sich das Geschäft bei diesem kleinen Preisrückgang nicht beleben.

Bayrischer Schweizerkäse.

Bayerischer Schweizerkäse wurde zum 1,20-Ausschnitt gern gekauft, und es waren zufriedenstellende Umsätze zu erzielen. In den Herbstmonaten ließ das Geschäft erheblich nach, so daß am Schlusse des Jahres Preisrückgänge eintreten mußten. Diese genügten noch nicht, um das Geschäft lebhafter zu gestalten, da die Preise immer noch um ca. 10 % höher als im Jahre 1911 waren.

Westpr. Schweizerkäse.

Westpreußischer Schweizerkäse konnte bequem zum 1 Mk.-Detailausschnitt verkauft werden. Die Nachfrage war sehr rege, die Sommerproduktion von 1911 war bald verbraucht, und es wurde das neue Produkt von 1912 zu erhöhten Preisen willig gekauft. Die 1912er Produktion konnte bequem mit einer kleinen Preiserhöhung placiert werden.

Tilsiter.

Tilsiterkäse war knapp und teuer. Im Anfang des Sommers trat ein kleiner Preisabschlag ein, doch wurden im Herbst die Preise wieder erheblich fester. Trotzdem war das Geschäft zufriedenstellend, so daß am Schlusse des Jahres keine großen Läger vorhanden und die Aussichten für das neue Jahr günstig waren. Besonders zweite Sorten Tilsiter wurden lebhaft gefragt, da die ersten Sorten zum 80 Pf.-Detailausschnitt nicht mehr zu verwenden waren.

Holländer.

In Holländer Käse war der Umsatz infolge des hohen Preises nur gering. Die Preise waren wenig verändert.

Limburger.

Der Handel in Limburgerkäse gestaltete sich zufriedenstellend. Die Nachfrage war stets rege, die Produktion war gering, so daß den Produzenten in der zweiten Hälfte des Jahres Preise bewilligt werden mußten, die um etwa 18 Mk. für 100 kg erhöht waren. Die letzten Monate zeigten eine kleine Abschwächung. Der Preisgewinn ging wieder verloren, so daß sich der Preis am Schlusse des Jahres mit dem Januarpreise ziemlich deckte.

Romadour.

Romadourkäse hatte im ganzen Jahre einen ziemlich gleichmäßigen Preis. Nur in den Monaten Juli bis Oktober erhöhte sich derselbe um etwa 10 Mk. für 100 kg. Für diese beliebte Sorte Käse war stets rege Nachfrage vorhanden, so daß die Produzenten im Verhältnis zu den anderen Sorten Käse gerade für Romadour sehr günstige Preise erzielen konnten und die Produktion aus diesem Grunde sehr lohnend gewesen sein muß.

Quadratkäse.

In Quadratkäse herrschte im ersten halben Jahr ein normales Geschäft, so daß sich nicht wie in früheren Jahren große Läger ansammeln konnten. Im Juli setzte eine erhebliche Hausse ein, die Preise stiegen sprungweise und zeigten in den Herbst-

monaten gegenüber den Frühjahrsmonaten eine Erhöhung bis zu 100 %. Trotz dieser außerordentlich hohen Preise herrschte mehrere Monate hindurch großer Warenmangel. Im Dezember kam das Geschäft wieder in gleichmäßige Bahnen, so daß die hohen Preise erheblich nachgaben. Die hohen Preise haben dem Artikel mehr geschadet als genützt; denn ein so schlechtes Dezembergeschäft mit stark zurückgehenden Preisen hatte der Handel seit Jahren nicht zu verzeichnen, wie im Dezember 1912.

Quarkkäse. Quarkkäse, also die sogenannten Harzer-, Faust-, Spitz- und Stangenkäse fanden mit Ausnahme der Sommermonate sehr guten Absatz. Die Fabrikanten konnten hohe Preise für das Rohmaterial, den Quark, anlegen. Besonders in den Herbstmonaten war der Absatz sehr günstig, auch veränderte sich bis nach Weihnachten die Situation nicht, so daß am Schlusse des Jahres noch eine gute Nachfrage herrschte und Preisrückgänge deswegen noch nicht stattzufinden brauchten, wie sie in früheren Jahren gewöhnlich eingetreten waren.

Weichkäse nach franz. Art. Weichkäse, nach französischer Art, in Deutschland hergestellt, finden immer mehr und mehr Aufnahme. Man muß den Fabrikanten das Zeugnis ausstellen, daß sie wirklich den französischen Weichkäse fast überflüssig gemacht haben und daß das deutsche Produkt dem französischen fast gleichwertig ist. Der Käse ist erheblich billiger als der französische Käse und dadurch für das mittlere Publikum schon ein Konsumartikel geworden, so daß mit Ausnahme der Sommermonate der Umsatz in diesem Artikel sehr flott war und zeitweise nicht alle Aufträge prompt ausgeführt werden konnten.

41. Eier.

Allgemeines. Im Eierhandel waren die Ankünfte des Jahres 1912 fast genau so groß wie die des Vorjahres. Die Preise aller Gattungen lagen aber von Anfang bis zu Ende mit einziger Ausnahme der von vollfrischen ausländischen Eiern, die im Juni und September niedriger notierten als 1911, in allen Monaten so erheblich über dem Niveau des Vorjahres, daß sich der Jahresdurchschnittspreis aller Qualitäten auf 4,445 Mk., d. h. um 54,5 Pf. für das Schock gegen 1911 erhöht und damit eine noch nie dagewesene Höhe erreicht hat.

Inländische Eier. Wie im Vorjahre gelangten vollfrische inländische Eier, weil die Mengen, welche an den Großhandelsmarkt kamen, viel zu gering waren, überhaupt nicht zur Notiz. Dasselbe gilt aber auch von zweiten und abweichenden Sorten, die nur in geringer Menge zugeführt wurden. Dieser Umstand deutet übrigens darauf hin, daß die Qualität der Ware im großen und ganzen gut und gesünder war als sonst.

Vollfrische ausländische.

Vollfrische ausländische Ware notierte im

Jan.	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
5,40	3,88	3,861	4,291	4,475	5,253	5,712	5,806 M.

bzw. gegen die korrespondierenden Monate des Vorjahres:

(mit + ist eine Erhöhung, mit — eine Verminderung angezeigt)

— 98,6	+ 18,1	+ 17,2	— 4,3	+ 7,6	+ 28,5	+ 7,8 Pfg.

Der Durchschnittsjahrespreis hat sich demnach auf 4,835 gegen 4,787 Mk. bzw. um 4,8 Pf. teurer gestellt als im Jahre 1911, wobei es bemerkenswert ist, daß die vollfrischen Eier in diesem Jahre im Mittel nur 42,3 Pf. teurer waren als diejenige Ware, welche als normale bezeichnet wird, während dieser Unterschied im Vorjahre mehr als das Doppelte, und zwar 85,7 Pf., betrug. Es ist dies zweifellos darauf zurückzuführen, daß die Preise der letztangeführten, die Grundlage des Handels darstellenden Qualität schon an und für sich ganz außergewöhnlich hoch waren.

Normale ausländische.

Die Durchschnittsnotierungen für südrussische, bessere und geringere galizische, ungarische und ähnliche Qualitäten waren die folgenden:

Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
5,289	6,039	3,95	3,725	3,471	3,494	3,633	4,042	4,234	4,694	5,18	5,188 M.

bzw. gegen die korrespondierenden Monate des Vorjahres höher (+) oder geringer (—):

Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.
+74,3	+123,1	+24,8	+42,3	+17,7	+20	+26,5	+0,7	+17,2	+45	+75,4 Pfg.

Diese fortlaufende Kette von Preiserhöhungen hat den Jahresdurchschnittspreis um 47,1 Pf gegen den des Vorjahres gesteigert und auf 4,412 Mk. für das Schock gebracht, was als ein ganz außergewöhnlich hoher Preis bezeichnet werden muß. Der Bewegung der Preise für Eier von normaler Größe entsprechen

Aussortierte kleine Eier.

auch diejenigen für aussortierte kleine und dergleichen Sorten. Diese stellten sich im

Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
3,839	4,946	3,453	3,239	3,157	3,022	3,144	3,664	3,799	4,008	4,109	4,141 M.

bzw. im Vergleich zu den entsprechenden Monaten des Vorjahres höher (+) oder niedriger (—):

Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
+74,5	+84,6	—0,2	+28,5	+14,5	+19,1	+15,3	+33,4	+30,6	+48,6	+71,2	+78,4 Pfg.

Der Jahresdurchschnittspreis dieser Qualität betrug 3,71 Mk. bzw. 41,6 Pf. mehr als im Vorjahr.

Konservierte Eier.

Die konservierten Vorräte, welche aus dem Vorjahr übernommen wurden, waren gering. Die Kühlhausbestände wurden bereits im Januar mit 4,905 Mk., d. h. 71,8 Pf. mehr als im Vorjahre, geräumt, ebenso die Kalkeiervorräte im Januar und Februar, im Januar mit 3,994 Mk., d. h. 16 Pf. mehr als 1911, und im Februar, in welchem im Vorjahre gar keine

Kalkbestände mehr vorhanden waren, zu dem sehr hohen Preise von 4,825 Mk.

Infolge dieser außergewöhnlich günstigen Resultate wurden im Berichtsjahre wieder sehr ansehnliche Mengen von Kühlhaus- und Kalkeiern gelagert. Erstere wurden im November mit durchschnittlich 4,791 Mk. und im Dezember mit 4,837 Mk., d. h. 69,1 bzw. 66,6 Pf. höher als in den entsprechenden Monaten des Vorjahres, verkauft. Kalkeier erbrachten im Oktober 4,312, im November 4,446 und im Dezember 4,537 Mk., d. h. 58,2 bzw. 81,3 und 107,7 Pf. mehr als im Jahre 1911. Diese hohen Preise konnten jedoch eine ganze Anzahl von Besitzern konservierter Vorräte noch immer nicht zur Hergabe ihres gesamten Bestandes bewegen, so daß nennenswerte Mengen von Kühlhaus- und Kalkeiern für das neue Jahr übrig geblieben sind, deren Unterbringung auf ziemliche Schwierigkeiten stieß, weil die Produktion neuer Ware ziemlich frühzeitig in ausreichender Menge einsetzte. Wie in früheren Jahren gelangte übrigens auch im Berichtsjahre nur ein geringer Teil der Kühlhauseierverkäufe zur amtlichen Notierung, während das Gros der Waren zu Pauschalquantumspreisen für die Kiste ab Kühlhauslager gehandelt wurden. Diese Pauschalpreise bewegten sich jedoch annähernd auf dem Stande der amtlich notierten.

Lage des Eierhandels. Wirkungen des Balkankriegs.

Die Verdienste, welche der Handel erzielte, standen im Berichtsjahre in keinem Verhältnis zur Höhe des Umsatzes, bzw. zum Werte der Ware. Der letztere war zum Teil eine Folge des Krieges auf dem Balkan. Zwar sind die direkten Bezüge Berlins von den Balkanländern schon seit Jahren nicht mehr sehr bedeutend, aber die Gegenden, die regelmäßig aus den Balkanstaaten zu beziehen pflegen, wie insbesondere Süddeutschland und die Schweiz, sahen sich genötigt, sich denjenigen Produktionsländern als Bezugsquellen zuzuwenden, von welchen Berlin in erster Reihe zu beziehen pflegt, und verursachten dadurch in Südrußland, Galizien und Ungarn eine starke Preistreiberei. So waren die Einkaufspreise außerordentlich hoch und boten ein großes Risiko. Diesem suchten nun die Importeure dadurch zu begegnen, daß sie die Ware mit bescheidenem Nutzen schnell wieder losschlugen, und die Zwischenhändler gaben wiederum vielfach bei ihrer Kundschaft die Ware zu den oder gar noch unter den Einkaufspreisen ab, um sich den Absatz zu erhalten. Auf diese Weise ist von der letzteren Händlerkategorie sogar leider manche Existenz zugrunde gegangen. Im großen und ganzen kann das Jahr 1912 deshalb als kein erfreuliches für den Eierhandel bezeichnet werden.

Bahnzufuhr und Ausfuhr.

Auf den in Berlin mündenden Bahnen wurden im Jahre 1912 42 836 981 kg gleich 11 418 589 Schock, d. h. 104 Schock mehr als 1911 eingeführt. Der Wert der Einfuhr stellt sich, zum Gesamtdurchschnittspreise aller amtlich notierten Sorten be-

rechnet, welcher, wie bereits erwähnt, 4,445 Mk. gegen 3,90 Mk. im Vorjahre war, auf 50 755 628 Mk., d. h. auf 6 223 537 Mk. mehr als 1911. Mit dieser Summe wurde eine noch nie erreichte Rekordziffer erzielt. Ausgeführt wurden durch die Eisenbahnen 3 285 647 kg gleich 876 173 Schock, bzw. 101 250 weniger als 1911. Der Ausgang richtete sich fast ausschließlich wieder nach Provinzialplätzen.

Berlins Konsum.

Der Verbrauch Groß-Berlins selbst betrug 39 531 324 kg gleich 10 542 416 Schock, bzw. 101 354 Schock mehr als im Vorjahre, und stellte zum Jahresdurchschnittspreise von 4,445 Mk. einen Wert von 46 861 039 Mk. gegen 40 720 141 Mk. im Vorjahr dar, stieg also um 6 140 898 Mk.

Die wichtigsten Ziffern der Statistik des Berliner Eierhandels enthalten die folgenden Tabellen über Preise, Zufuhr, Ausfuhr und Konsum Berlins.

Tab. 71. Durchschnittspreise für frische, d. h. nicht konservierte Eier von normaler Größe im Berliner Großhandel (in Pfennig für ein Schock).

Jahr	Januar	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Oktob.	Nov.	Dez.	Jahr Durch
1908	464.4	381.6	329.4	331.6	316.3	308.1	344.7	347.5	360.9	423.9	471.4	512.8	382
1909	531.7	518.8	414.8	372.9	317.6	337.0	337.4	339.4	372.2	401.0	468.5	462.2	393
1910	357.3	367.0	337.9	307.1	304.3	315.6	323.8	330.5	399.0	454.6	472.3	456.6	368
1911	454.6	480.8	370.2	330.2	329.4	329.4	336.8	379.2	406.2	424.4	432.3	455.8	394
1912	528.9	603.9	395.0	372.5	347.1	349.4	363.3	404.2	423.4	469,4	518.0	518.8	441

Tab. 72. Berlins Einfuhr, Ausfuhr und Konsum von Eiern in den Jahren 1908—1912.

Jahr	Einfuhr Schock	Ausfuhr Schock	Konsum Schock	Durchschnittspreis Mark	Wert der Einfuhr Mark	Wert des Konsums Mark
1908	10 558 911	715 608	9 843 303	3,827	40 408 952	37 670 339
1909	11 146 152	643 130	10 503 022	3,938	43 893 546	41 360 900
1910	11 143 117	779 835	10 463 282	3,682	41 397 157	38 525 805
1911	11 418 485	977 423	10 441 062	3,900	44 532 091	40 720 141
1912	11 418 589	826 173	10 542 416	4,445	50 755 628	46 861 039

42. Speck.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Schweinepreise.

Im Gegensatz zum Jahre 1911, in welchem am Berliner Viehhof zum großen Teil sehr gut gemästete Schweine aufgetrieben wurden, stand das Jahr 1912 vollständig unter dem Einfluß geringer Futtervorräte. Zwar waren die Auftriebe am Berliner Viehhof der Stückzahl nach bedeutend[1]), doch bestand der größere Teil aus unreifen Schweinen, so daß das Fleisch- und Fettangebot nicht dem Bedarf genügte. Das Geschäft in frischem Fleisch und Fett, sowohl das für den Berliner Markt als auch das für den erheblichen Versand über ganz Deutschland, war

[1]) Vgl. oben Tabelle S. 137.

während des ganzen Jahres sehr lebhaft, und selbst Rekord-Schweineauftriebe von etwa 24000 Stück (22. Mai 1912) fanden leicht Absatz. Lebende Schweine kosteten am Berliner Viehhof zu Anfang des Jahres je nach Qualität 60—63 Mk. für 100 Pfund Schlachtgewicht. Die Preise stiegen fortgesetzt bis Mitte September, wo gewöhnliche Schweine 85—89 Mk. notierten, während für Speckschweine bis zu 93 Mk. für 100 Pfund Schlachtgewicht bezahlt wurden. Von Mitte September bis Mitte November schwankten die Schweinepreise zwischen 82 und 86 Mk., während Speckschweine immer mit 2—3 Mk. über der Höchstnotiz bezahlt wurden.

Speckmarkt. Erstes Halbjahr.

Die rege Nachfrage nach frischem Fleisch und Fett zwang die Speckfabrikation zur Bewilligung hoher Preise für frisches Rückenfett und Bäuche, so daß die Selbstkosten für gesalzene Rücken und Bäuche weit höher waren als die derzeitigen Verkaufspreise für fertigen Speck. Das Jahr 1911 hinterließ große Bestände in Bauch- und Rückenspeck, und da die Nachfrage in den ersten Monaten sehr gering blieb, wurden die Vorräte zu sehr gedrückten Preisen abgestoßen. Auch in neuer Salzung war die Nachfrage ungewöhnlich klein, und da die Einstandspreise für Rohware hoch waren (die Offerten für gesalzene 10/15er Bäuche betrugen etwa 57 Mk., die für gesalzene 18/24er Rücken etwa 60 Mk.), wurden nur vereinzelte Abschlüsse für Lieferung im Frühjahr getätigt. Aber obwohl auch nicht annähernd die gleiche bedeutende Menge wie im Vorjahr gesalzen wurde, so blieben die Läger infolge der geringen Nachfrage bis in den Juli hinein sehr bedeutend. Deshalb blieben auch die Offerten für gesalzene Bäuche mit etwa 57—60 Mk. gegenüber dem Anschaffungspreis sehr niedrig. Zu diesen Preisen wurden größere Quantitäten in Bauchspeck für die Monate Juli/August begeben. Anfang März offerierte Amerika gesalzenen Rückenspeck (Short fat backs), zum Preise von 45 Mk., d. h. 67 Mk. verzollt franko Hamburg. Zu diesen Preisen wurden Käufe getätigt, wodurch deutsche Rücken, welche in Stärke und Schnitt mit der amerikanischen Ware nicht konkurrieren können, vernachlässigt wurden.

Zweites Halbjahr.

Von Ende Juli ab veränderte sich aber die Lage des Speckhandels vollkommen. Die Vorräte in deutschem Bauch- und Rückenspeck waren infolge des starken Bedarfs in frischem Fleisch überall unbedeutend, und da amerikanischer Rückenspeck (Short fat backs) auch nur wenig importiert worden war, konnten die deutschen Bestände der dringenden Nachfrage nicht genügen. Die Preise für beide Sorten schnellten in die Höhe; gesalzener Speck wurde mit 90 bis 92 Mk. für den Zentner bezahlt. Als die Vorräte Mitte Oktober vollständig geräumt waren und die Nachfrage unvermindert anhielt, wurde trotz der hohen Preise für frische Bäuche und Rücken (84 bis 85 Mk.

für Bäuche, 85 bis 90 Mk. für Rücken) flott gesalzen. Die Nachfrage nach sämtlichen Sorten Speck hielt in den letzten Monaten des Berichtsjahres trotz der hohen Preise unverändert an.

Ergebnisse.

Mit Ausnahme der geringen freien Vorräte, deren Verkauf einen geringen Nutzen ergab, ist die selten dagewesene Konjunktur den Salzern nicht zustatten gekommen. Einesteils wurden im Januar auf März/Juni getätigte Vorverkäufe teuer eingedeckt, die vorhandenen Vorräte aber für Juli/September-Lieferung mit geringem Gewinn abgestoßen. Und selbst im Oktober wurden Verkäufe für die nächstliegende Zeit in der Hoffnung eines plötzlichen Umschwunges der hohen Preise unter Kostenpreis mit Verlust abgeschlossen. Die seitens der Regierung getroffenen Maßnahmen zur Ermäßigung der Vieh-, insbesondere Schweinepreise blieben fast ohne Erfolg. Einen Erfolg verspricht nur die Aufhebung des § 12 des Fleischbeschaugesetzes und die Ermäßigung der Zölle für frisches und gesalzenes Fleisch. Daß der Konsum die hohen Fleisch- und Speckpreise bezahlen konnte, ist lediglich auf die glänzende industrielle Konjunktur zurückzuführen, an welcher der Industriearbeiter teilgenommen hat, während die kleinen Beamten und der Mittelstand den Fleischkonsum über das zur Ernährung nötige Maß beschränken mußten.

ZweiterBericht.

Zweiter Bericht.

Die starken Einschlachtungen des Vorjahres, die wegen der Futtermittelknappheit und aus Furcht vor der Maul- und Klauenseuche erfolgten, hatten zur Ansammlung reichlicher Speckvorräte geführt. Unter dem Drucke dieser Vorräte war der Absatz im ersten Halbjahr unbefriedigend, um nach Erschöpfung dieser Bestände im zweiten Halbjahr einem lebhaften Bedarfe Platz zu machen, dem die Versorgung bei weitem nicht gewachsen war. In Uebereinstimmung mit den auf eine vorher nicht gekannte Höhe gestiegenen Schweinepreisen mußten für Speck Preise bezahlt werden, die den Wiederverkäufern vielfach das Interesse an dem Artikel nahmen. Die von der Regierung infolge der drückend hohen Fettpreise zugestandenen Einfuhrerleichterungen und Zollermäßigungen für frisches Fleisch blieben auf die Speckpreise fast ohne Einfluß.

Seit langen Jahren zum erstenmal rentierte sich auch wieder der Bezug amerikanischen Specks trotz der außerordentlich hohen Belastung mit Zoll und Untersuchungskosten, die etwa 40 Mk. für 100 kg beträgt.

43. Därme.

Allgemeines.

Im Gegensatz zum Vorjahre war die Geschäftslage im Handel mit Därmen nicht ganz befriedigend. Durch die Dürre des Jahres 1911 und den dadurch verursachten Futtermangel wurden die Viehbestände auf das äußerste Maß zurückgeführt,

so daß eine große Knappheit an Schlachtvieh eintrat und die Fleischpreise eine bisher unerreichte Höhe aufwiesen. Der Darmhandel ist von der Wurstfabrikation abhängig. Die Wurstfabrikation ist jedoch nur dann lohnend, wenn die Preise für das Rohmaterial sich in mäßiger Höhe bewegen; denn die Fabrikanten können nicht mit dem jedesmaligen Anziehen oder Nachlassen der Fleischpreise die Verkaufspreise für Wurst erhöhen oder ermäßigen, da diese im allgemeinen feststehend sind. Als zum Herbst endlich die Wurstfabrikanten unter dem zwingenden Druck der Verhältnisse die Verkaufspreise ihrer Erzeugnisse erhöhten, war der Schaden nicht mehr einzuholen. Viele Wurstfabriken und Ladenschlächter hatten ihre Zahlungen einstellen müssen. Unter ihren Gläubigern war der Darmhandel stark vertreten. Ueberdies schränkten die Wurstfabrikanten ihre Betriebe sehr ein, so daß der Absatz an Därmen im Inlande keineswegs so lebhaft wie im Vorjahre war. Dies gilt insbesondere für die zur Dauerwurst benötigten Därme, denn die Herstellung solcher Wurst erweist sich für die Fabrikanten immer mehr als unlohnend. Wenn sich trotzdem die Preise für fast alle Darmsorten behaupten konnten, so lag es daran, daß Amerika die Preise bis zum Jahresschluß hochhielt; indessen machten sich zu dieser Zeit Anzeichen geltend, welche auf ein Nachgeben der amerikanischen Notierungen schließen ließen. Bevorzugt wurden bei fast allen Arten die engen Sorten, weil sie für den Fleischhändler beim Kleinverkauf von Wurst vorteilhafter sind.

Gesalzene Rinderdärme.

In gesalzenen Mitteldärmen nordamerikanischer Herkunft machte die Hausse des Vorjahres während des Frühjahres und Sommers weitere Fortschritte, indessen wurde der Verbrauch infolge der sehr hohen Preise eingeschränkt, und der Absatz war schleppend, was seit Jahren in diesem Artikel nicht der Fall war. Die Preise für südamerikanische Mitteldärme und andere Provenienzen waren unverändert, weswegen sie der nordamerikanischen Ware vorgezogen wurden. Der Handel mit Kranzdärmen aller Art war befriedigend; nach enger und schwachmittelweiter Spartierung herrschte rege Nachfrage. Rinderbutten aller Sortierungen waren recht begehrt, weil Amerika und Rußland diesen Artikel wegen des eigenen Konsums nur in kleinen Mengen exportierten. Die Preise zogen daher weiter an. Während man in früheren Jahren weite Butten bevorzugte, waren in diesem Jahre enge und mittelweite Sorten gleichfalls sehr gefragt. Goldschlägerhäutchen fanden in frischer, großer Ware stets Absatz; die Preise zogen auch hier wesentlich an, weil die Verwendung dieses Artikels sehr vielseitig geworden ist.

Schweinedärme.

In gekratzten Schweinedärmen haben sich zwar die hohen Preise des Vorjahres im allgemeinen behauptet. Die Nachfrage war indessen nicht mehr so groß. In chinesischer Ware, die sonst bevorzugt wird, häuften sich zum Jahresschluß die An-

gebote, so daß die Preise dafür etwas nachgeben mußten. Für amerikanische Pfundschweinsdärme blieben die Preise unverändert. Schweinedärme mit Fett konnten sich im Preise behaupten, dagegen mußten Schweinedärme mit Bändel gleichfalls zum Jahresschluß im Preise nachgeben. Auch in Fettenden und Krausedärmen war das Geschäft schleppend.

Schafdärme. Von sortierten Saitlingen herrschte im Gegensatz zu früheren Jahren rege Nachfrage nach enger und schwachmittelweiter Ware, während die gewöhnliche weite Ware nicht im gleichen Maße gefordert wurde. Da die Metzger die Preise für die warmen Würstchen wegen der örtlichen Einheitspreise nicht erhöhen können, so sahen sie sich durch die hohen Fleischpreise genötigt, die Würstchen in engere Därme zu füllen. Demzufolge fanden engere Original-Saitlinge im Großhandel guten Absatz, die Preise blieben indessen im allgemeinen unverändert, da das Angebot genügend groß war. Hammelkappen sowie Hammelbutten waren auch im Berichtsjahre gesucht, namentlich in weiter Ware, da sie als Ersatz für kleine Rinderbutten gern verwendet wurden.

Trockene Rinderdärme. Die Preissteigerung für trockene Kranzdärme hielt auch im Berichtsjahre an. Während sonst weite Sortierungen reichlich am Markte waren, herrschte im Berichtsjahre in allen Weiten große Knappheit, so daß alle Preise weiter anziehen konnten. Diese Knappheit wurde auch dadurch hervorgerufen, daß die Zufuhren aus den Balkanländern, welche allerdings zum größten Teil von ungarischen Darmhändlern bezogen werden, am Weltmarkte fehlten. Auch trockene Rinderbutten wiesen noch weitere Preissteigerungen auf, und die Nachfrage war sehr rege. Das Geschäft in trockenen Mitteldärmen, welche nur in einzelnen Gegenden Deutschlands gefordert werden, lag unverändert, lediglich weite Ware wurde gewünscht, engere Sorten waren fast unverkäuflich.

Schlünde und Blasen. Schlünde von blankem Aussehen waren gesucht, ebenso Rindsblasen, welche leider immer weniger auf den deutschen Markt kommen. In Kalbs- und Schweineblasen war die Geschäftslage unverändert.

Kälbermagen. In Kälbermagen blieben die Preise behauptet, eine Veränderung der Marktlage ist nicht eingetreten.

Panse und Schwarten. Pansen und Schwarten waren im Herbst äußerst knapp; die gezahlten Preise standen in keinem Verhältnis zum Werte der Ware.

Lebern. Die Knappheit in Lebern war im Herbst wiederum sehr groß.

Ein- und Ausfuhr. Die Gesamteinfuhr hat sich gegen das Vorjahr zwar um etwa 2 % gehoben, wobei der Hauptanteil auf Argentinien entfällt, indessen ist die Einfuhr aus Großbritannien, Rußland und Nordamerika zurückgegangen. Die Ausfuhr ist um 20 % gestiegen, eine sehr erfreuliche Tatsache, welche beweist, wie be-

deutend der deutsche Markt für den Welthandel in Därmen geworden ist.

Verschiedenes.

Die Wirkungen des Balkankrieges machten sich auf dem deutschen Markt nur wenig fühlbar, weil die Ware aus den kriegführenden Ländern zumeist nach Oesterreich ging. Erfreulich ist es, daß die Aeltesten der Kaufmannschaft die Staatsregierung um Zulassung der Einfuhr von Schweinemagen und um eine Abänderung der Vorschriften des Viehseuchengesetzes über Beibringung von Gesundheitsattesten beim Auslandsversand von Därmen ersucht haben. Es ist zu erwarten, daß den berechtigten Wünschen des Darmhandels Rechnung getragen wird. Dagegen hat die im Reichstage angenommene Resolution der Abgeordneten Ablaß und Gen., nach der auch selbständige, leicht zu untersuchende Organe, wie Lebern und Zungen, gleich Schinken, Speck und Därmen, von den Bestimmungen des § 12, 2 des Fleischbeschaugesetzes ausgenommen werden sollen, noch keine praktischen Folgen gehabt.

44. Fische und Schaltiere.

a) Frische Fische.

Frische Fische.

Witterungseinflüsse.

Das Berichtsjahr zeigte für den Fischhandel im allgemeinen ein von dem Vorjahr wenig abweichendes Bild. Die Witterung war weder für die Flußfischerei noch für die Fischzucht günstig und wirkte auch auf den Fischhandel durch teilweise außerordentlich hohe, teilweise vorzeitig niedrige Preise ungünstig ein. Die beiden ersten Kalendermonate zeichneten sich durch große Kälte aus, welche die Fischerei lahmlegte und für den Handel bei ungenügender Zufuhr hohe Einkaufspreise zeitigte. Die Frühjahrsmonate brachten infolge des häufig wechselnden und vielfach stürmischen Wetters nur vorübergehend stärkere Zufuhren, so daß im Mai, als eine regere Nachfrage einsetzte, für alle Fischsorten außerordentlich hohe Preise gezahlt werden mußten. Der Sommer entsprach ebenfalls nicht den Erwartungen, da nach wenigen warmen Wochen eine recht kühle Regenperiode eintrat. Der Rückschlag auf die Fischerei war unausbleiblich und machte sich ganz besonders in einem vorzeitigen andauernden Preisabschlage für Aale geltend. Die auf einen warmen September und Oktober gesetzte Hoffnung der Fischzüchter wurde stark enttäuscht. Die Teichfische verschmähten auch in diesen Monaten die Futterannahme, und der erhoffte Zuwachs blieb demzufolge aus. Furcht vor einem frühzeitigen, außerordentlich kalten Winter, die sich später als unbegründet erwies, hatte leider zu frühe Abfischungen und den Bedarf zeitweise bei weitem übersteigende Zufuhren zur Folge.

Allgemeine Ergebnisse.

Diese Witterungsverhältnisse und ihre Einflüsse auf Fang und Produktion spiegeln sich in der allgemeinen Preislage wieder.

Der Handel arbeitete speziell bei Süßwasserfischen mit hohen Einkaufspreisen und einem unverhältnismäßig kleinen Nutzen. Auch der Seefischmarkt verzeichnete fast während des ganzen Jahres hohe Einkaufspreise und einen mäßigen Verdienst beim Wiederverkauf, was sich allerdings infolge eines größeren und flotteren Umsatzes weniger fühlbar machte. Die bereits in dem Vorberichte erwähnten sogenannten städtischen Seefischmärkte bestanden mit gleichem Erfolge auch 1912 in Berlin und seinen Vororten fort, wurden sogar teilweise weiter ausgedehnt. — Ueber die Markt- und Preislage einzelner Fischarten ist im besonderen folgendes zu sagen:

Aale. Die Aalpreise waren bei Beginn der Saison infolge der kühlen Witterung im allgemeinen gedrückt, während in den Vormonaten starke Aale, wie meist zu dieser Zeit, hoch bezahlt wurden. Weiterhin behielten Aale eine gute Mittelpreislage, besonders waren im Mai Mittelaale stark begehrt. Das Anfang August einsetzende kühle Regenwetter brachte, wie bereits kurz bemerkt, einen frühzeitigen Preisabschlag im Aalgeschäft. In den Herbst- und Wintermonaten kamen kleinere und mittlere Aale verhältnismäßig reichlich an den Markt, wurden aber bei flottem Geschäft zu guten Mittelpreisen gehandelt.

Hechte. Hechte, für welche wiederum auch in der Laichperiode infolge des kühlen Wetters kein nennenswerter Preissturz zu verzeichnen war, hielten durchweg gute Preise und wurden in der ersten Hälfte des September sowohl lebend als auch tot außerordentlich hoch bewertet.

Zander. Zander einheimischen Ursprungs hielten sich bei mäßiger Zufuhr im allgemeinen in guter Mittelpreislage. Im Herbst kamen kleine Haffzander sehr reichlich an den Markt und mußten zu außerordentlich wohlfeilen Preisen abgegeben werden.

Weißfische. Die Zufuhr in Plötzen, Barsen und den verwandten Weißfischarten blieb in dem Berichtsjahre gegen früher auffallend zurück, ohne daß indessen mit Ausnahme von Bleien ein merklicher Preissturz eintrat. Bleie haben sich den hiesigen Markt weiter erobert; es wurden, zumal für größere Fische, recht annehmbare Preise bewilligt. Verhältnismäßig knapp zeigten sich Quappen, welche unter Umgehung des Berliner Marktes jetzt mehr direkt von den Fangstellen nach anderen meist östlicher gelegenen Konsumplätzen gebracht werden.

Teichfische. Mehr noch als bei den allgemeinen Flußfischarten machte sich die Witterungslage in der Teichwirtschaft geltend. Sowohl das kalte Frühjahr, wie auch ganz besonders der überwiegend naßkalte Sommer und Herbst hinderten fast ohne Ausnahme den Abwuchs, indem die Fische, wie schon bemerkt, das Futter verschmähten. Forellen wurden zahlreich vom Auslande eingeführt, ohne daß dadurch eine wesentliche Beeinflussung der allgemein normalen Preislage hervorgerufen wurde. Während Schleie zu

Beginn des Berichtsjahres zeitweise reichlich zugeführt und zu billigen Preisen gehandelt wurden, zeigte sich für dieselben sowohl im Spätfrühjahr, als auch im Herbst, bei durchschnittlich mäßiger Zufuhr, eine Preisaufbesserung. Das Ausland trat gegen früher mit der Schleieinfuhr nicht sonderlich hervor.

Insbes. Karpfen.

Karpfen wurden im ersten Viertel des Jahres in überaus reichlichen Quanten, welche aus den vorhergehenden Herbstfischungen herrührten, zugeführt und gingen infolge des starken Angebotes und der billigen Offerten seitens des Syndikates und des Großhandels im Preise sehr zurück. Erst kurz vor dem Osterfeste machte sich bei dem auktionsweisen Verkauf eine kleine Preisaufbesserung für Karpfen bemerkbar. Im Juli brachten vereinzelt aus Wildgewässern zum Verkauf stehende Karpfen recht annehmbare Preise. Die bereits Ende Juli einsetzenden Frühabfischungen fanden gute Verwertung. Schon Ende August änderte sich dann das Bild, indem ohne sichtbaren Grund bereits so frühzeitig seitens des hier domizilierenden sogenannten Karpfen-Syndikates, billige Angebote und anschließend niedrige Offerten der Warenhäuser erfolgten. Die dadurch plötzlich erniedrigten Karpfenpreise besserten sich bis zur Hochsaison nicht mehr auf. Der Absatz war dennoch durchaus mäßig und zeigte sich der im Oktober einsetzenden starken Anfuhr nicht gewachsen. Zahlreiche Teichwirte fürchteten einen vorzeitigen strengen Winter und beeilten sich demzufolge, ihre Produktionen an den Markt zu bringen. So kam es, daß Ende Oktober und im November überaus starke Zufuhren in kleineren Fischen auf den Markt geworfen wurden. Allgemein herrschte in Interessentenkreisen die Meinung vor, daß in der Hochsaison kleinere Fische überaus reichlich angeboten, daß dagegen in mittleren und großen Fischen der Bedarf nicht gedeckt werden würde. Daß diese Annahme nicht zutraf, zeigte deutlich der Verlauf des Weihnachts- und vor allen Dingen des Silvestergeschäftes. Von Mitte Dezember ab wurden Karpfen in größeren Mengen zugeführt. Das Weihnachtsgeschäft verlief im Großverkehr bei durchschnittlich recht guten Mittelpreisen ziemlich günstig, während im Kleinhandel der Vertrieb vielfach zu wünschen ließ. Ein wesentlich günstigeres Resultat ergab der Silvesterverkauf für den gesamten Handel. Die Preise erreichten im Engrosverkehr besonders an den beiden letzten Verkaufstagen eine nicht erwartete Höhe, wodurch der Nutzen für den Kleinhandel bei den gegen früher infolge der Warenhauskonkurrenz herabgeminderten Preisen wesentlich beeinträchtigt wurde. Nichtsdestoweniger war auch der Kleinhandel im allgemeinen mit dem Geschäft zufrieden. Die starke Nachfrage nach lebenden Karpfen trotz der hohen Preislage erklärt sich aus dem überaus großen Mangel an toten Fischen. Die sonst üblichen größeren Zufuhren toter Karpfen aus Rußland und Rumänien fehlten beinahe gänzlich. In der Silvesterwoche

trat besonders für lebende Karpfen mittlerer Größe eine starke Nachfrage zutage, während der anfänglich vermutete Mangel an großen und der befürchtete Ueberfluß an kleinen Fischen sich durchaus nicht zeigte. Vier- bis sechspfündige einheimische Karpfen wurden reichlich angeboten, so daß für den Silvestertag sogar teilweise ein wesentliches Abflauen der Preise für diese Größe befürchtet wurde. Die Auktion in der städtischen Zentralmarkthalle erfreute sich wiederum reichlicher Zufuhren in allen Größen und Spielarten; der diesjährige Karpfenumsatz steht kaum hinter dem vorjährigen zurück. Das in der städtischen Fischauktion zu Berlin in der Saison vom August bis einschließlich Dezember 1912 umgesetzte Quantum Karpfen belief sich auf 3267 Zentner. Die Preise für die marktgängigsten Sortierungen waren in der Weihnachts- bzw. Neujahrswoche in Mark für 50 kg folgende:

Lebende Spiegelkarpfen, 20—30er	86—96
„ „ 30—40er	84—92
„ „ 40—50er	84—89
Lebende Schuppenkarpfen, 20—30er	84—92
„ „ 30—40er	78—88
„ „ 40—50er	76—85
Lebende Spiegel- und Schuppenkarpfen gemischt, 20—30er	91—94
„ „ „ „ „ 30—40er	83—94
„ „ „ „ „ 40—50er	78—84

Die monatlichen Umsätze lebender Karpfen stellten sich wie folgt:

im August und September auf	341	Zentner
„ Oktober auf	310	„
„ November auf	424	„
„ Dezember auf	2192	„
Zusammen	3267	Zentner

Auf Auslandsware entfallen von diesen Mengen insgesamt 250 Zentner.

Seefische. Im Seefischhandel ist im allgemeinen von einer fortschreitenden Hebung des Absatzes und einer damit zusammenhängenden, fast dauernd gesteigerten Preislage zu berichten. Einer besonderen Beliebtheit als volkstümliche Konsumfische erfreuten sich Schellfische, kleine Schollen (Flundern), Kabliau und Rotzungen. Erwähnenswert ist es, daß, im Gegensatz zu früheren Jahren, wesentlich bessere Qualitäten an Islandware auf den Markt gebracht und dementsprechend günstig bewertet wurden. Der Vorteil hieraus kommt nicht nur den Konsumenten, sondern auch der Hochseefischerei zugute, welch letzterer nach den schlechten Abschlüssen früherer Jahre eine Aufbesserung in pekuniärer Hinsicht nicht nur im eigenen, sondern auch im nationalen Interesse zu wünschen ist. Die wertvolleren Seefischarten behaupteten ihre hohen Preise nach wie vor. Hinsichtlich der Größen der gewöhnlicheren Seefischarten ist es leider beim alten geblieben, indem die kleineren und kleinen Fische, besonders in Schellfischen und Schollen, zum großen Teil auch in Rotzungen, vorherrschten.

Ausländische Zander.

Eine erhöhte Zufuhr in russischen Zandern liegt auch im Berichtsjahre nicht vor, es zeigten dementsprechend die Preise keine wesentliche Abweichung. In sehr guten Qualitäten kamen neben russischen auch gefrorene persische Zander an den Markt und erfreuten sich lebhaften Zuspruchs.

Lachse.

Gefrorener Lachs verschiedenen Ursprungs und verschiedener Spielart war ständig am Platze bei im allgemeinen festen, teilweise anziehenden Preisen. Besonders beliebt ist der unter dem Namen Steelhead überwiegend in guter Größe in den Handel kommende Lachs, während der sogenannte Silverside an Volkstümlichkeit verloren hat. Einheimische frische Lachse, wie auch solche aus Norwegen und Schweden wurden zeitweise reichlicher als sonst zugeführt bei recht angemessenen, teilweise hohen Preisen.

Krebse.

Das Krebsgeschäft war, den Witterungsverhältnissen angepaßt, teilweise schwierig und wenig einträglich. Vorzugsweise wurden große Krebse begehrt und hoch bezahlt. Die Zufuhr war sowohl in Edel- als auch galizischen Krebsen (Sumpfkrebsen) ergiebig, wenn auch nicht immer der Bedarf voll gedeckt wurde.

Umsätze.

Der Jahresumsatz in lebenden und toten Fischen durch die Fischauktion in der städtischen Zentralmarkthalle belief sich auf ca. 41 870 Zentner. Von diesem Umsatz kommen auf lebende Flußfische ca. 18 005 Zentner, auf tote Fluß- und Seefische ca. 23 865 Zentner. Zu bemerken ist, daß mindere Qualitäten sowie korb- bzw. kistenweise verkaufte Fische in vorstehenden Umsatzziffern nicht enthalten sind.

Preistabelle.

Die monatlichen Durchschnittspreise ergibt die nachstehende Tabelle:

Tab. 73. Monatliche Durchschnittspreise für Fische im Jahres 1912 (in Mark für 50 kg).

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
a) Lebende Flußfische.												
Hechte	90,0	92,8	86,3	104,2	109,3	119,8	113,0	118,8	113,7	97,9	89,4	90,7
„ groß	67,1	65,2	58,6	62,5	68,9	85,5	75,1	95,3	94,4	78,1	67,5	66,8
Schleie	95,8	101,7	104,2	110,9	117,3	102,0	90,5	123,8	129,9	113,8	106,1	104,4
Karpfen, groß	77,2	70,9	71,0	—	—	—	—	87,0	97,5	80,0	81,0	89,8
„ mittel	72,9	70,8	70,3	66,5	79,0	84,5	93,0	95,8	79,9	76,7	73,9	77,8
„ klein	65,9	67,7	68,3	66,0	—	84,0	92,4	87,7	75,7	—	68,2	72,0
„ unsortiert	61,0	70,3	64,9	64,3	85,0	81,5	89,0	89,0	77,5	73,4	73,0	79,0
Aale, groß	—	101,3	137,6	120,2	113,1	126,4	123,8	118,0	101,8	109,0	116,0	125,3
„ mittel	95,1	97,0	113,2	111,2	113,6	115,6	116,5	107,0	91,3	95,3	110,5	112,8
„ klein	—	82,4	79,4	84,9	76,4	77,2	72,2	66,9	72,5	69,8	71,3	91,3
„ unsortiert	93,3	—	115,7	102,0	101,3	98,5	95,3	89,4	82,9	85,8	90,9	98,4
Zander	114,9	116,2	143,3	142,9	141,8	146,5	142,3	134,9	126,0	123,8	112,4	125,8
Plötzen	38,6	40,5	37,3	37,8	40,5	—	—	47,6	64,0	47,6	45,9	45,9
Barse	68,8	64,5	77,3	68,1	71,2	75,9	70,9	81,5	77,8	82,4	79,9	84,4
Bleie	42,8	45,0	49,6	56,9	53,5	64,5	59,9	68,0	65,0	54,8	51,4	50,1
Bunte Fische	36,1	32,0	43,8	45,1	47,9	62,1	56,0	60,7	56,3	46,3	44,1	40,0
Roddow	43,8	45,9	41,5	46,1	58,9	65,6	70,0	72,5	71,3	57,0	48,3	46,8
Aland	46,2	54,5	55,8	51,5	61,2	69,2	74,6	77,3	71,2	66,9	58,3	58,5
Quappen	51,6	40,0	55,5	—	—	—	—	—	—	—	51,1	57,6
Karauschen	91,0	72,5	88,2	84,8	91,0	82,5	79,5	90,6	90,3	92,8	86,0	84,0

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
b) Tote Flußfische.												
Hechte	59,0	61,5	63,8	66,5	64,2	71,0	71,3	75,8	76,8	68,4	58,7	67,0
Zander	91,6	96,0	113,4	114,0	109,0	110,5	104,5	102,5	98,7	101,7	91,5	100,4
Schleie	54,6	52,0	52,9	64,5	64,1	64,9	47,4	70,5	84,2	72,0	71,0	66,0
Aland	15,5	31,5	35,0	26,3	26,0	—	32,0	57,0	—	36,5	26,0	36,0
Barse	40,9	41,1	41,2	39,8	36,4	36,3	37,6	46,0	46,8	46,2	43,0	44,5
Bleie	28,5	26,2	27,7	26,3	22,3	30,0	26,5	40,1	40,4	34,3	27,0	29,1
Bunte Fische	14,5	21,3	24,2	26,4	21,5	19,6	23,6	27,9	32,3	25,1	20,3	27,9
Aale	77,9	81,4	93,9	97,2	80,8	71,2	71,6	72,9	74,4	82,0	80,6	96,0
Karpfen	42,0	50,8	47,7	41,3	36,0	48,8	35,0	63,6	60,6	62,2	59,2	63,4
Maränen	—	—	22,0	27,3	30,0	28,6	—	26,3	28,6	25,1	23,7	25,3
„ groß	—	48,0	—	—	—	—	—	—	—	—	44,1	49,8
Karauschen	66,0	45,3	53,5	50,0	51,2	41,3	39,2	52,4	74,0	—	49,4	50,0
Quappen	33,4	35,5	35,8	40,7	35,0	—	—	—	38,7	39,6	35,3	43,0
Kaulbars	16,9	17,6	24,8	20,0	—	17,0	17,0	27,0	23,3	—	23,8	30,3
Plötzen	16,6	22,5	24,8	20,0	22,8	19,2	20,4	27,2	30,5	26,0	23,6	23,6
c) Seefische.												
Lachs	196,0	175,8	227,5	154,5	144,0	131,8	165,2	193,8	202,8	204,8	179,5	196,0
„ gefroren IIa	60,0	75,3	66,4	75,7	66,0	74,0	71,0	70,0	—	70,0	68,0	66,7
Lachsforellen	151,3	167,5	128,5	109,0	137,0	112,0	—	191,0	142,6	133,5	121,8	132,8
Seezungen	143,7	145,5	136,0	112,3	110,5	168,0	—	163,0	169,5	—	154,0	168,0
Steinbutten	91,0	106,0	122,3	123,0	79,0	77,0	—	—	—	86,0	105,7	122,0
Schollen	28,3	25,4	23,3	29,0	23,3	30,0	26,7	26,9	30,9	29,0	35,0	29,2
Schellfische	33,2	23,9	26,0	27,2	25,2	22,5	—	22,4	25,4	22,5	29,0	31,3
Kabliau	22,6	16,8	18,3	19,2	12,4	15,8	16,1	17,8	22,1	21,6	20,0	18,7
Dorsch	15,4	12,0	13,6	10,0	—	—	—	—	—	17,0	13,5	12,8
Heilbutten	—	65,8	61,7	73,5	50,9	42,8	48,2	45,1	40,6	61,6	56,6	64,0
Flundern	20,7	20,1	15,1	15,4	13,4	14,4	14,8	23,6	20,2	16,7	23,4	19,8
Lemanten	—	—	—	76,0	—	—	16,5	25,3	43,0	36,0	—	46,0
Rotzungen	49,0	39,3	45,7	36,0	24,5	28,0	16,8	37,0	38,0	28,7	37,3	68,0
Kleist	54,0	40,0	—	55,5	44,8	—	—	20,0	—	41,5	48,0	48,8
Zander, russischer	73,2	—	—	66,0	63,0	—	65,5	—	53,0	—	—	63,0
Stör	—	—	—	—	100,0	—	—	—	—	—	111,0	—

Heringe.

b) Heringe.

Bestände.

Die Bestände an Heringen betrugen Ultimo Dezember in Tonnen (Fässern):

	1909	1910	1911
in Stettin	60 429	73 971	72 340,5
in Hamburg	8 808	5 836	5 668
zusammen	69 237	79 807	78 008,5

bei einer Gesamteinfuhr während des betreffenden Jahres in Tonnen:

		1909	1910	1911
in Stettin	von	672 383	715 138	746 595
„ Hamburg	„	361 722	380 560	282 361
zusammen		1 034 105	1 095 698	1 028 956

Alte Heringe.

Der wesentliche Ausfall der Einfuhr über Hamburg erklärt sich daraus, daß sich der Import von schottischen Heringen nach Stettin verschob, wohingegen holländer und deutsche durch größere Abschlüsse direkt von dort bezogen wurden. Es hatte sich überhaupt das ganze Interesse dem deutschen und holländer

Hering zugewandt, da in schottischen Heringen zu Anfang des Berichtsjahres nur noch gestempelte Sachen in guter Qualität zu kaufen waren. Was an Beständen in ungestempelter Ware vorhanden war, konnte nur zu billigeren Preisen untergebracht werden, da diese sich meist aus unkuranten Partien zusammensetzten. Es machte sich jetzt schon ein Mangel an Crown large fulls bemerkbar, so daß die Preise hochgehalten wurden. In Berlin richtete sich das Interesse, wie man immer mehr und mehr beobachten kann, auf deutschen Hering, und wer zur rechten Zeit für Deckung seines Bedarfs hierin gesorgt hatte, konnte mit gutem Nutzen verkaufen. Während sonst der Hauptkonsum in Primaware liegt, konnte viel Superior und sortierte Ware placiert werden, da diese von den Detailhändlern viel preiswerter als andere gehandelt werden konnten. Am Schluß der Saison waren alle Läger gut geräumt.

Die Preise für deutsche und holländische Heringe waren folgende:

	Jan./Febr.	März/April	Mai/Juni
Superior .	M. 46—47 p. To.	45—46 p. To.	47—48 p. To.
Sortiert . .	„ 44—45 „	44—45 „	47—48 „
Prima . . .	„ 43—44 „	44—45 „	47—48 „
Kleine . .	„ 42—43 „	42—43 „	44—45 „

Schottische Heringe wurden zu folgenden Preisen in Mark für die Tonne gehandelt:

	Jan./Febr.	März/April	Mai/Juni
Crown large fulls . .	49—50	50—51	50—52
„ fulls	46—48	49—50	50
„ brandmatties .	40—41	40—41	—

Konservierte Matjes.

In konserviertem Matjeshering konnte im Gegensatz zum Vorjahre wieder Downingsbay in feiner Qualität gehandelt werden. Man fand dafür zu guten Preisen Käufer, da diese Sorte stets von den einschlägigen Geschäften bevorzugt wird. Castlebays wurden weniger gut gefragt, da diese sich in feiner Qualität im Vergleich zu Shetlands zu teuer stellten. In letzterer Sorte wurden wieder gute Umsätze erzielt, und der Handel damit war recht dankbar. Wer zur Zeit der Einlagerung aufmerksam war, konnte sich mit wirklich feiner und zum Teil auch großstückiger Ware versorgen und hatte somit ein leichtes Geschäft. Noch einige Jahre zuvor getraute sich niemand recht, diesen unter dem wirklichen Namen zu verkaufen, da man Mißtrauen begegnet wäre. Es ist jetzt aber erkannt worden, daß feine Partien Shetlands-Matjes oft den Castlebays und Lochboisdale in Qualität nicht nachstehen. Ein Zeichen dafür, wie groß die Nachfrage in konservierten Matjes gewesen ist, ergibt die Tatsache, daß die Hamburger Kühlhäuser schon im Monat März geräumt waren.

Es wurden die einzelnen Sorten zu folgenden Preisen verkauft:

Downingsbay large	M. 120—130	für $^2/_2$ To.
Castlebay large	„ 110—120	„
Shetlands large	„ 84—100	„
„ medium	„ 72— 84	„

Neue Matjes.

Außergewöhnlich früh, und zwar schon am 23. April, trafen die ersten Zufuhren von sogenanntem Matjes in Hamburg ein, doch ist ein derartiger Fisch selbstverständlich für den hiesigen Platz nicht zu gebrauchen. Der erste Downingsbay wurde in Hamburg am 11. Mai zugeführt. Es wurden dafür Preise gezahlt, wie sie sonst erst am Schluß der Saison bewilligt wurden. Die Qualität war natürlich noch äußerst dürftig und stand in gar keinem Verhältnis zu dem dafür bezahlten Preise. Da aber die hiesigen Läger in konserviertem Matjes frühzeitig geräumt waren, und an den dafür in Betracht kommenden Plätzen Hamburg und Stettin nichts mehr zu kaufen war, wurde Neuer Matjes hier früher wie sonst gehandelt. In der Folge nahmen die Preise von einer Zufuhr zur andern, und zwar in allen Sorten, eine steigende Richtung ein. Es war dies lediglich auf die starke Nachfrage zurückzuführen. Exorbitant hohe Preise wurden für Downingsbay und Castlebay bezahlt, die durch nichts gerechtfertigt erschienen. Was die Qualität der einzelnen Sorten im allgemeinen anlangt, so ist der Matjes nicht so fett und fein wie sonst gewesen, im besonderen war der Downingsbay nicht zufriedenstellend. In Castlebay und Shetland waren in der zweiten Hälfte Juni vereinzelt gute Partien zu kaufen, die natürlich einen hohen Preis bedangen. Der Grund für die schlechte Entwicklung des Matjes lag wohl in der durchweg kühlen Witterung während der Fangzeit.

Die Preise stellten sich zu Anfang der Saison wie folgt:

Downingsbay large	M. 100—110	für $^2/_2$ To.
„ medium	„ 96—100	„
Castlebay large	„ 90—96	„
Shetlands large	„ 80—90	„
„ medium	„ 72—82	„

Am Schluß der Saison wurde zu nachstehenden Preisen verkauft:

Downingsbay large	M. 130—140	für $^2/_2$ To.
Castlebay large	„ 120—130	„
Shetlands large	„ 80—90	„
„ medium	„ 72—80	„

Schotten.

Ebenso früh wie die Zufuhren in Matjes, gelangten auch die ersten Shetlands-Heringe nach Hamburg und Stettin. Es waren

aber die Qualitäten derartig gering und die Preise so überspannt hoch, daß der hiesige Platz später als sonst sich an dem Handel beteiligte. Infolge der stetig eintreffenden Nachrichten über schlechten Fang haben sich die hohen Preise nicht nur behaupten können, sondern sie zeigten zeitweise eine Höhe wie selten zuvor. Es hielt diese Situation bis Mitte Juli an. In der zweiten Hälfte dieses Monats gaben die Preise infolge größerer Zufuhren und besserer Fangresultate etwas nach. Auch übte die Hitze einen wesentlichen Einfluß auf die Kauflust aus. Die Größe der large fulls ließ viel zu wünschen übrig, doch konnten über die Qualitäten sämtlicher Größen in Shetlands- und Orkney-Hering keine Klagen geführt werden. Geringer in Qualität ist natürlich immer Ostküsten- und südliche Ware, worauf jeder Interessent beim Kauf sein Augenmerk richten muß. Von Mitte August ab zogen die Preise infolge andauernd schlechter Fangberichte wieder erheblich an; sie waren zum Teil höher als in der ersten Hälfte des Monats Juli. Während Crown large fulls für September/Oktober-Lieferung noch Anfang August mit 39 Mk. transito in Stettin und Crown fulls für denselben Lieferungstermin mit 35½ bis 36 Mk. transito angeboten waren, wurden schon Ende August für Crown large fulls 48 M. transito und für Crown fulls 44 Mk. transito bezahlt. Die Bestände wurden bei der lebhaften Nachfrage in guten schottischen Heringen recht klein, so daß es Ende September außer Ostküsten- und südlicher Ware nichts Gutes mehr in ungestempelten Sachen zu kaufen gab. Aber schon Ende Oktober waren auch diese vergriffen, und so blieb man für später nur auf gestempelte Ware angewiesen. Mitte November wurden selbst Crown large fulls und Crown fulls knapp, was zur Folge hatte, daß man hohe Preise dafür bewilligen mußte. Für erstere wurden in Stettin 49 Mk. transito, für letztere 47 Mk. transito bezahlt.

Am 25. Sept. wurde der erste Yarmouth-Hering in Stettin besichtigt. Die Berichte über den Fang lauteten recht günstig, so daß die Hoffnung auf ein gutes Ergebnis des Fanges bestand. Leider gestaltete sich dieser für die Folge sehr wechselseitig. Es wurde z. B. noch in der ersten Hälfte des Oktober bedeutender Fang gemeldet und schon Ende des Monats ließ er viel zu wünschen übrig. Immerhin betrug das Plus bis zum 20. Okt. 200 000 t gegenüber dem gleichen Zeitpunkt des Vorjahres. Es kam aber dieses Plus wenig in Betracht, da große Käufe in Yarmouth-Hering von dem Osten vorgenommen wurden und sich der Fang im November wieder verschlechterte. Bis zum 6. Nov. wurden 850 000 t gesalzen. Für den hiesigen Platz kommt, wie schon früher betont wurde, der Yarmouth-Hering seiner geringen Qualität wegen nicht in Betracht, nur übt ein großer Fang darin fast immer einen Einfluß auf die Preise aller anderen Sorten aus.

Die Preise für die einzelnen Größen betrugen (in Mark für die Tonne):

	Anf. Juli	Ende Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov./Dez
Schott. large fulls . . .	57—60	48—50	58—60	55—58	55—58	——
„ fulls	48—50	44—46	50—52	48—52	48—52	——
„ medium fulls . .	42—44	42—44	45—46	46—47	——	——
„ crown large fulls	——	——	58—60	58—60	59—60	59—60
„ „ fulls . .	——	——	52—54	55—56	56—58	58—59
„ crbrd. mattfulls .	——	——	47—50	52—53	50—52	52—53
„ „ matties .	——	——	43 -45	45—46	46—47	47—48
„ „ „ Spents .	——	——	——	43—45	43—44	43—44

Deutsche Heringe.

Die deutschen Gesellschaften traten mit ihren Offerten um die Mitte des Monats Juli hervor, doch waren die Preise für Vollheringe noch derartig hoch, daß von einem Kauf hierin abgesehen werden mußte. Zum größten Teil bestehen aber auch die Ladungen der zuerst eintreffenden Logger aus Matjes, der um ca. 10 Mk. pro Tonne billiger wie Prima angeboten wurde und zu diesem Preis willig Käufer fand. Anfang August ließen die Preise für sämtliche Größen erheblich nach, so daß der Handel von nun ab sein ganzes Interesse dem deutschen Hering zuwandte. Die lebhafte Nachfrage und der Umstand, daß der Fang der ersten Reise nicht den gehegten Erwartungen entsprach, ließen die Preise sehr bald eine steigende Richtung einnehmen. Schon Ende August hatten fast alle Fischerei-Gesellschaften das Quantum der ersten Reise ausverkauft und noch viel Kontrakte zu erfüllen, die aus den Ankünften der zweiten Reise gedeckt werden mußten. Große Erwartungen knüpften sich deshalb an die von der zweiten Reise zurückkehrenden Logger. Hatte man nun geglaubt, daß diese mit besseren Resultaten heimkehren würden, so erlebte man eine Enttäuschung. Außerdem blieben sie viel länger als gewöhnlich aus, dadurch wurde es zur Gewißheit, daß die vierte Reise wohl ganz ausfallen müßte. Es blieb nun verständlich, daß das Quantum der zweiten Reise ebenso schnell und zu wesentlich höheren Preisen untergebracht wurde.

Auch die Hoffnung auf ein gutes Ergebnis der dritten Reise ging nicht in Erfüllung. Zwar wurde in Anbetracht der hohen Preise Zurückhaltung im Einkauf geübt, schon aus dem Grunde, weil sich der Handel recht schwierig gestaltete, da das Interesse für den Artikel bei den Detailhändlern erlahmte. Hieraus nahmen einzelne Fischereigesellschaften Veranlassung, mit ihren Forderungen etwas nachzulassen. Daraufhin gestaltete sich das Geschäft wieder lebhafter. Für die Folge trat wiederholt Knappheit in Ware ein, und da nun jeder Händler Vorsorge traf, sich mit seinem Winterbedarf einzudecken, zogen die Preise wieder erheblich an, so daß der Handel am Schluß der Fischerei Preise bezahlen mußte, wie sie selten vorgekommen sind. Der Grund dafür lag natürlich in erster Linie in dem wesentlichen Ausfall des Fanges, der bis zum 23. Okt. 229 840 Kantjes gegen 348 674 Kantjes in 1911 und 405 388 Kantjes in 1910 betrug

(1 Kantjes = ca. $^5/_6$ Tonne). Der Fang wurde im Berichtsjahre von 14 deutschen Gesellschaften mit 283 Fahrzeugen ausgeübt. Am Schluß der Saison schied eine Gesellschaft aus, und zwar die Fischerei-Aktiengesellschaft „Weser" in Elsfleth, welche in Liquidation trat.

Holländer.

Für den Fang der Holländer Gesellschaften wurden bis in den Monat Oktober hinein Preise gefordert, die überspannt hoch zu nennen waren und wohl niemand zum Kauf reizen konnten. Der Grund dafür lag auch hier in der Hauptsache, wie bei den deutschen, in dem wesentlichen Ausfall des Fanges. Nur etwa zehn Tage lang im Oktober waren die einzelnen Größen billiger angeboten, da einige Logger mit guten Resultaten hereingebracht wurden, und man dort wohl auf eine Besserung des Fanges hoffte. Die Annahme erwies sich, wie überall, als trügerisch, und die stärkere Nachfrage ließ sofort wieder die Preise in die Höhe gehen. Bis zum 23. Okt. betrug der Fang 379 304 t gegen 531 031 t in 1911 und 593 986 t in 1910.

Die Preise für Deutsche und Holländer waren folgende in Mark pro Tonne:

	August	Sept./Okt.	Nov./Dez.
Superior . . .	52—53	58—56	55—57
Sortierte . . .	48—50	54—53	50—52
Prima	46—48	52—50	46—48
Kleine	45—48	48—46	44—45

Norweger.

Der Norweger Fang kommt für den hiesigen Platz fast gar nicht mehr in Betracht. Wird von den einzelnen Detailhändlern zeitweise ein Anlauf dazu genommen, den norwegischen Hering einzuführen, so hat er doch noch nie zu Erfolgen geführt. Die großen Fische dieser Art werden fast ausschließlich zum Räuchern verwendet. Das Fangergebnis betrug bis Ende Oktober 533 143 Tonnen.

c) Sardinen.

Sardinen.

Spanien Portugal.

Der Sardinenfang war an der spanisch-portugiesischen Küste durchweg überaus knapp und unregelmäßig, und zwar in einem Maße, wie es seit langen Jahren nicht der Fall gewesen ist. Das Jahr fing insofern schon ungewöhnlich an, als der Fang viel später als sonst einsetzte. Erst im Mai zeigten sich Sardinen in Mengen, die genügend groß waren, um mit der Fabrikation beginnen zu können, aber die Fische waren noch so mager und grot, daß nur geringe Qualitäten hergestellt werden konnten. Man hoffte allgemein, daß bald Sardinen besserer Qualität erscheinen würden, aber statt dessen setzte eine fast ganz fischfanglose Zeit ein, die sechs, an einigen Küstenstrichen sogar acht Wochen anhielt. Als dann endlich der Fischfang wieder einsetzte, ergab er entweder ganz große oder ganz kleine Fische, während gerade die am meisten begehrte Mittelgröße ganz ausblieb. Dies hatte zur Folge, daß einige Dosengrößen überhaupt nicht und

andere nur mit ungangbaren Fischzahlen gepackt wurden. Qualitativ waren die Sardinen an einigen Punkten recht gut, in anderen Gegenden blieben sie aber erheblich hinter dem Durchschnitt früherer Jahre zurück. Das Ausbleiben größerer Zufuhren hatte eine große Knappheit und infolgedessen eine entsprechende Preissteigerung zur Folge. Diese setzte erst zögernd bei einigen Dosengrößen ein, machte sich dann aber bald bei allen Größen bemerkbar, besonders bei den größeren Dosen, die der ungeeigneten Fischgröße wegen gar nicht oder nur in kleinen Mengen hergestellt werden konnten. Trotz der verhältnismäßig hohen Verkaufspreise wird das Jahr für die meisten Fabrikanten ein sehr wenig befriedigendes gewesen sein; denn die Preise, die für die frischen Fische bezahlt werden mußten, waren so hoch wie nie zuvor. Dies ist leicht zu erklären, da nach der langen fischfanglosen Zeit jeder Fabrikant das Bestreben hatte, das Versäumte nach Möglichkeit nachzuholen. Die frischen Sardinen, die immer meistbietend verkauft werden, wurden infolgedessen zu unerhört hohen Preisen bezahlt. Wenn auch der Schluß der Saison wenigstens in einigen Gegenden noch einen leidlichen Fischfang gebracht hat, so bedeutet dies nur sehr wenig gegenüber dem enormen Ausfall, der dadurch entstanden ist, daß gerade während der Hauptmonate gar nichts gefangen wurde. Nach dem vorigen Jahr, welches recht normal verlaufen war und schon recht früh gute Fische brachte, war man allgemein der Ansicht, daß das jetzige Jahr sich ähnlich anlassen würde, obgleich natürlich das Ergebnis eines Jahres keinerlei Schlüsse auf dasjenige des nächsten Jahres zuläßt, weil eben die Ursachen des Fischreichtums und der Fischknappheit noch durchaus unbekannt sind. Da der Fang vor Mai/Juni des neuen Jahres nicht wieder einsetzt, war am Jahresschluß mit Sicherheit eine weitere Befestigung der Marktlage zu erwarten, und selbst wenn das nächste Jahr einen reichen Fischfang ergibt, kann ein Zurückgehen der Preise auf die vorjährige Basis, die für einige Formate sehr niedrig und zum Teil sogar für die Fabrikanten verlustbringend waren, als ausgeschlossen gelten.

Frankreich.

In Frankreich begann der Fang zur normalen Zeit, doch wurden die Fischer schon im Anfang durch ungünstiges Wetter in ihren Operationen gestört. Die Fangresultate waren während der ganzen Saison die denkbar schlechtesten, da das ungünstige Wetter anhielt und zeitweise den Fang vollkommen unmöglich machte. Der Fisch, der gefangen wurde, war teils zu groß, teils zu klein, und passende Fischgrößen wurden enorm hoch bezahlt. Die Fabrikanten sahen sich gezwungen, ihre Preise zu erhöhen, und zwar um

M. 17,—	8,—	5,—	2,50
per 100/1	100/2	100/4	100/8 Dosen

gegen die Anfangspreise, die die gleichen wie die Schlußpreise des Vorjahres waren. Bei Beendigung der Fangperiode erfuhren die Preise eine weitere Steigerung von

M. 8,—	5,—	3,—
per 100/2	100/4	100/8 Dosen.

Vorräte sind in Frankreich fast gar nicht mehr vorhanden, und einige Fabrikanten haben schon während der Saison die Kontrakte nur teilweise erfüllen können.

d) Kaviar.

Astrachaner Malossol. Hausen-Kaviar

Der Verbrauch an Hausen-Kaviar dürfte im Berichtsjahr ungefähr der gleiche wie im Vorjahr geblieben sein, trotz der wesentlich höheren Preise, welche durch die geringen Frühjahrs- und Herbstfänge bedingt wurden. Die Qualität war nicht immer auf der Höhe. Für Kaiser-Malossol wurden von Januar bis April noch 43 bis 44 Mk. für das Kilo bezahlt. Bei Beginn des Herbstgeschäfts setzten die Preise in gleicher Höhe ein, um für Dezember auf 46 bis 48 Mk. zu steigen, nachdem die Vorräte in den Fischfanggebieten immer knapper geworden waren und die Zufuhren zeitweise ganz aufgehört hatten. Die Sommerware, welche aus den Frühjahrsfängen stammte, kostete 39 bis 42 Mk. für das Kilo.

Kleinkörniger Stoer-Kaviar (Parnaja.)

Auch in diesem Jahr ist der Verbrauch an kleinkörnigem Stör-Parnaja wieder gestiegen. Die Qualität war stets gleichmäßig gut, namentlich während der Wintermonate wurde dieser Kaviar in ganz hervorragend schöner, körniger und wohlschmeckender Beschaffenheit geliefert. Während der Sommermonate fiel dieselbe allerdings manchmal etwas ungleich aus, und zwar wohl deshalb, weil diese zarte und empfindliche Ware nicht immer genügend widerstandsfähig gegen Temperatureinflüsse zubereitet war. Die Preise für beste Qualität waren im Januar und Februar 44 Mk., im März 40 Mk., im April 34 bis 42 Mk., in den Monaten Mai bis September schwankend zwischen 28 und 34 Mk. Im Oktober setzten die Preise für Ware vom Herbstfang mit 44 Mk. ein, um allmählich bis auf 48 Mk. für das Kilo zu steigen, waren also ganz wesentlich höher als im gleichen Zeitabschnitt des Vorjahres. Dies ist einerseits auf die schlechten Herbstfänge zurückzuführen, andererseits auf die in den Herbstmonaten herrschende, für diese Jahreszeit ungewöhnliche warme Witterung, während welcher sich die russischen Fischer nur schwer herbeiließen, die in den Wolga-Bassins eingesetzten Störe zu schlachten.

Preß-Kaviar.

Preßkaviar wird nur in kleinen Mengen nach Deutschland eingeführt. Die Qualität ist immer gleich gut, doch sind im Herbst infolge des allgemeinen Kaviarmangels auch die Preise hierfür um 2 Mk. für das Kilo gestiegen.

e) Krebse.

Krebse.

Der Verlauf des Krebsgeschäftes war im Berichtsjahr im ganzen recht ungünstig. Der Januar setzte mit größeren Vorräten und reichlichen Zufuhren sowohl in Edelware als auch in Galiziern ein. Der Absatz war bei der lauen Witterung nur schwach, die Verkaufspreise waren gedrückt. Durch die große Kälte, die Ende Januar eintrat und fast den ganzen Februar hindurch anhielt, sowie durch die starken Schneefälle wurde der Fang sehr behindert. Die Verluste während des Transportes waren außerordentlich groß, so daß der Versand teilweise gänzlich eingestellt werden mußte. In Rußland sind einige Tausend Schock Winterkrebse in den Hälterkästen im Eis erstickt. Nur mit größter Anstrengung war es dem Handel möglich, den dringendsten Bedarf zu decken. Die Verluste konnten aber durch die erzielten guten Preise bei weitem nicht aufgewogen werden. Nach Fastnacht war das Geschäft still, die Ware war infolge der Kälte und Stürme bis Mitte April wieder sehr knapp. Ausgang April trat warmes Wetter ein, so daß die Fänge reichlich wurden. Da jedoch die eigentliche Saison noch nicht begonnen hatte, so sammelten sich Anfang Mai größere Vorräte an. Durch die anhaltend kühle Witterung, die fast den ganzen Mai und Juni hindurch herrschte, waren die Fänge trotz gleicher Unkosten und Aufwendungen um ein Drittel kleiner als in den Vorjahren. Insbesondere machte sich ein dauernder Mangel an besserer und Luxusware stark bemerkbar. Das ganze Saisongeschäft hat unter dem Einfluß des diesjährigen unnormalen Sommers stark gelitten. Die sehr hohen Einkaufspreise konnten häufig im Verkauf nicht wieder erreicht werden. In dem einzigen Monat, der wärmeres Wetter und dadurch reichlichere Zufuhren brachte, im Juli, waren die Nachfrage infolge der Reisezeit schwach und die Preise niedrig. Da der Herbstfang gleichfalls infolge der kühlen Witterung wenig ergiebig war und die Fischer infolgedessen nur kleinere Mengen aufsetzen konnten, waren für den Winter wesentlich kleinere Vorräte als in den Vorjahren vorhanden.

Krebskonserven.

Die Nachfrage nach Krebskonserven ist stetig gestiegen. Durch den geringen Krebsfang während des Sommers konnte jedoch nur ein verhältnismäßig kleines Quantum eingemacht werden, so daß die Vorräte auch hierin gering waren.

f) Hummern.

Hummern.

Hummern waren im Jahre 1912 genügend vorhanden, doch fehlte vielfach die gangbarste Größe, einpfündige Stücke, ein Uebelstand, der sich für den hiesigen Markt manchmal sehr empfindlich bemerkbar machte. Die Zufuhren von den Hauptfangplätzen Norwegens und Dänemarks brachten entweder kleinere Hummern oder aber ganz große Tiere. Ferner ließen die Hummern

qualitativ viel zu wünschen übrig. Sie waren größtenteils mager und das Fleisch wenig gehaltvoll, eine Erscheinung, welche die Fischer auf den Mangel an geeigneter Nahrung zurückführen. Die Nachfrage hat im Berichtsjahre wiederum zugenommen. Die Preise stellten sich für das Pfund, ausschließlich Fracht und Zoll, folgendermaßen:

Januar	Februar	März	April	Ma	Juni
M. 2,60—2,65	2,65—2,85	2,85—3,05	3,05—2,00	1,90—2,15	2,10—2,05
Juli	**August**	**September**	**Oktober**	**November**	**Dezember**
M. 2,05—2,30	2,35—2,45	2,45—1,95	1,95—2,40	2,45—2,50	2,50—2,65

g) Austern.

Austerngewinnung.

Die erwartete günstige Einwirkung der langanhaltenden Hitze des Sommers 1911 auf den Nachwuchs der Austern, von der schon im vorigen Bericht die Rede war, ist eingetreten. Alle für den hiesigen Bedarf in Frage kommenden Sorten, englische, holländische, Holsteiner und Helgoländer Austern, waren in ausgezeichneter Qualität und ausreichenden Mengen vorhanden.

Englische Austern.

Wie für den Herbst 1911 war auch für die Monate Januar, Februar, März und April in englischen Austern ausgezeichnete Ware in genügender Menge vorhanden. Die Preise hielten sich bis zum Schluß der Saison auf gleicher Höhe wie im Vorjahr, mit 50 Mk. die $^1/_8$ Tonne = 300 Stück, für erste Ware. Das Herbstgeschäft begann schon ziemlich früh. Dank des warmen Frühsommers konnten die Austern in den Monaten Mai und Juni laichen, so daß zur Erholung und zum Wachstum reichlich Zeit übrig blieb. Gleich zu Anfang der Saison konnte eine ganz vorzügliche Qualität sowohl in Pyefleets wie in Colchester und Burnham Natives zu billigeren Preisen als im Vorjahr geliefert werden. Diese hielten sich je nach Sorte, Qualität und Gewicht zwischen 39 und 48 Mk. für $^1/_8$ Tonne = 300 Stück. Eine nicht unerhebliche Steigerung des Umsatzes gegenüber dem des vorigen Jahres konnte festgestellt werden.

Holländer Austern.

Auch für die sehr beliebte Holländer Auster war eine Erhöhung des Umsatzes zu verzeichnen. Im allgemeinen war die Qualität sehr schön, die Auster fett und weiß im Fleisch, und kostete je nach Sorte und Gewicht 65 bis 85 Mk. das Tausend ohne Fracht und Zoll.

Holsteiner Austern.

Die Nachfrage nach Holsteiner Austern, welche in Qualität immer vollkommener geliefert wurden und schon zu Beginn der Herbstsaison sehr schön waren, hat auch in dem Berichtsjahr wieder eine Zunahme erfahren. Leider erleidet der Verkehr zwischen den nordfriesischen Inseln und dem Festland durch die Ungunst der Witterung während der Wintermonate häufig unliebsame Unterbrechungen, wodurch Unregelmäßigkeiten in den Zufuhren unvermeidlich sind. Die Preise sind dieselben geblieben

wie im Vorjahr, 11 Mk. für ein Hundert große Ware, ab Fischerei.

Nordsee-Austern, sogen. Helgoländer.

Die für Back- und Kochzwecke sehr beliebte wilde Nordsee-Auster ist nach wie vor reichlich vorhanden und von guter Qualität. Dieselbe kommt meist „ausgestochen" in den Handel. Die Preise sind im Berichtsjahre wieder etwas höher geworden und schwankten je nach Größe und Sorte zwischen 8 und 12 Mk. für das Hundert.

III. Industrie der Steine und Erden.

45. Baumaterialien.

a) Ziegelsteine.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Baumarkt.

Was man angesichts der in Berlin und Umgegend jahrelang erfolgten Ueberproduktion an baureifen Terrains, angesichts der vorzeitigen Bebauung derselben mit Wohngebäuden und angesichts der dadurch ins Ungemessene gesteigerten Belastung des Hypothekenmarktes voraussehen mußte, trotz unverkennbarer Anzeichen sich aber nicht zugestehen wollte, ist leider im Berichtsjahre eingetreten, nämlich eine vollständige Deroute auf dem Grundstücks- und Baumarkt.

Hintermauerungssteine.

Im Zusammenhang hiermit trat auch ein Rückgang in der Fabrikation und im Handel mit Baumaterialien aller Arten ein. Am meisten wurde hiervon die infolge des großen Bedarfs der Vorjahre ins Uebermäßige gesteigerte Produktion sowie der Handel in Hintermauerungssteinen betroffen. Bei der geringen Anzahl von Mietshausbauten, zu denen Ziegelsteine und Kalksandsteine verwendet werden (während für Fabrikbauten, Geschäftshaus-, Theater- und Hotelbauten Eisenbetonausführungen mehr und mehr Platz greifen), war der Bedarf an Ziegelsteinen weitaus geringer, als man erwartet hatte.

Ziegeleien.

Der Absatz der aus der vorigen Kampagne zu Beginn des Jahres vorhandenen Ziegelsteine verzögerte sich bis zum Herbst; erst im Oktober konnte mit dem Verkauf der diesjährigen Produktion begonnen werden. Durch den im Frühjahr vollzogenen Zusammenschluß der Märkischen Ziegelfabrikanten war es möglich, eine Fabrikationseinschränkung und Regelung der Anlieferungen durchzuführen. Hierdurch konnte in Berlin ein Ueberangebot an Steinen und ein sonst unvermeidlicher Preissturz verhindert werden.

Händler.

Weit härter als die Fabrikation wurde von der Absatzminderung der Handel mit Hintermauerungssteinen betroffen. Die Fabrikanten fanden durch eine wenn auch unbedeutende Preis-

erhöhung immerhin einen gewissen Ausgleich für die Fabrikationseinschränkung. Dagegen mußten die Händler, ehe die Konventionspreise allgemeine Haltung gefunden hatten, bei Verkäufen an Konsumenten nicht nur die Konkurrenz der Fabrikanten bekämpfen, die sehr oft, um ihre alten Vorräte loszuwerden, zu jedem Preise verkauften, sondern auch die Konkurrenz derjenigen Händler, welche infolge großer Vorkäufe Abnahmeverpflichtungen hatten oder, am Zustandekommen der Konvention zweifelnd, unter den in Aussicht stehenden Konventionspreisen verkauften. Die Händler mußten daher teils ohne, teils mit nur geringem Nutzen handeln. Durch unverhältnismäßig lange Kreditgewährung und durch Verluste, die infolge von Zahlungseinstellungen vieler Bauunternehmer entstanden, wurde der Nutzen, der dem Handel in den voraufgegangenen besseren Geschäftsjahren zugeflossen war, arg geschmälert; manche Existenz wurde bedroht.

Konventionen.

Das schon erwähnte Zustandekommen einer Fabrikantenkonvention brachte insofern eine gewisse Stabilität in das Geschäft, als die Einkaufspreise für Händler die gleichen wurden. Unterbietungen können nunmehr nur noch in geringerem Umfange, und zwar nur durch außenstehende Fabrikanten oder durch solche Händler erfolgen, die noch mit Außenseitern in Verbindung stehen, dafür aber auch nur auf deren Fabrikate angewiesen sind. Im Interesse der Fabrikanten sowie des größten Teils der Händlerschaft ist also ein Fortbestehen der Konventionen zu wünschen.

Preise und Umsätze.

Die Preise für Hintermauerungssteine (Ziegelsteine) betrugen vor dem Inkrafttreten der Konvention 19 bis 19,50 Mk. für 1000 Stück frei Kahn oder 20 bis 20,50 für 1000 Stück frei Bahnhof. Nach Inkrafttreten der Konvention stiegen sie auf 21 bis 21,50 Mk. für 1000 Stück frei Kahn bzw. 22 bis 22,50 Mk. frei Bahn, je nach Qualität. Die Umsätze blieben, da die Bautätigkeit für Mietshäuser fast ganz ruhte, auf die Um- und Ausbauten in der inneren Stadt, auf staatliche und kommunale Bauten, auf Geschäfts- und Bureauhausbauten, auf Theater und Hotelbauten beschränkt.

Aussichten.

Die Aussichten am Jahresende waren gleichfalls nicht günstig, da zu den älteren Ursachen des Rückganges der Spekulationsbautätigkeit die durch den Balkankrieg hervorgerufene politische Unsicherheit hinzukam. Obwohl die meisten Ziegeleien bereits Mitte des Jahres die Produktion eingestellt hatten, waren doch am Jahresende bedeutende unverkaufte Bestände, selbst noch solche aus dem Jahre 1911, auf den Ziegeleien vorhanden. Viele Werke haben 1912 kaum 50 % ihrer Produktionsfähigkeit hergestellt, und mancher Ziegeleibesitzer erwog, ob er im Jahre 1913 überhaupt arbeiten lassen solle, da die großen Vorräte die

Streichplätze und Schuppen besetzen und Aussicht auf einen besseren Absatz nicht vorhanden ist. Nur einige den beiden bestehenden Konventionen nicht angeschlossene Werke haben ihre Produktion zu etwas geringeren Preisen, als sie das Syndikat fordert, völlig geräumt und werden auch in diesem Jahre voll produzieren.

ZweiterBericht.

Zweiter Bericht.

Geschäftsgang.

Die im Vorjahre ausgesprochene Hoffnung auf eine Besserung des Ziegeleigeschäftes hat sich leider nicht verwirklicht. Gelang es auch bei Beginn des Berichtsjahres, den angestrebten Zusammenschluß der märkischen Ziegeleibesitzer herbeizuführen und damit den Verkauf der Fabrikate in eine Hand zu bringen, so stellten sich doch dem Absatz der Steine in den Verhältnissen des Baumarktes kaum überwindbare Schwierigkeiten entgegen. Die schon im Jahre 1911 vorhandene Zurückhaltung der Hypothekenbanken in der Hergabe der Baugelddarlehen und Hypotheken verstärkte sich fast durchweg zu einer gänzlichen Einstellung des Beleihungsgeschäftes. Dies zwang die Bauunternehmer zur Beanspruchung noch größerer Baukredite, die ihnen seitens der Lieferanten nicht mehr gewährt werden konnten. Diese Umstände führten naturgemäß zu einer wesentlichen Verringerung des Absatzes, so daß es der Konvention kaum gelang, die aus dem Jahre 1911 übernommenen Vorräte während der diesjährigen Bauperiode unterzubringen. Trotz des auf 70 % herabgesetzten Kontingents, der Stillegung einer größeren Anzahl von Ziegeleien und der freiwilligen früheren Einstellung der Streicharbeiten standen am Ende des Jahres die Ziegeleien so voller Steine, daß in vielen Fällen die Aufnahme der Fabrikation für 1913 ausgeschlossen war.

Ergebnisse.

Obwohl es gelungen ist, den Preis der Steine im ganzen Jahr einheitlich zu gestalten, war es den Ziegeleibesitzern infolge der geschilderten Umstände doch nicht möglich, einen Gewinn zu erzielen. Geringer Absatz, ungünstiges Fabrikationswetter, der erhebliche Zinsverlust durch das Stapeln der Vorräte usw haben überall zu größeren Einbußen geführt. Auch für den Steinhandel war das Geschäft wenig einträglich. Der durch die geringere Bautätigkeit verminderte Umsatz wurde den altangesessenen Händlern durch die sogenannten Selbsthändler noch weiter geschmälert. Unterbietungen, langfristige Kredite, häufige große Ausfälle haben die Erträgnisse geschmälert.

Aussichten.

So darf man wohl das Jahr 1912 für das Ziegeleigewerbe als ein schwarzes bezeichnen. Leider waren auch am Jahresschluß noch keine Aussichten auf eine Besserung vorhanden. Die noch immer ungeklärte politische Lage, die damit zusammenhängende Geldsteifheit, der noch nicht entlastete Wohnungsmarkt usw. boten keinen Anlaß, der Zukunft mit größerer Hoffnungsfreudigkeit entgegenzusehen.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht.

Ziegelsteine.

Der Gesamtumsatz in Ziegelsteinen wird im Jahre 1912 auf ca. 700 Mill. Steine geschätzt, während die Produktionsmöglichkeit der für den Berliner Markt in Betracht kommenden Ziegeleien ca. 2 Milliarden beträgt. Die gedrückten Preise verursachten eine Ringbildung; immerhin dürfte der gegenwärtige Ringpreis von ca. 20 Mk. kaum mehr als die Selbstkosten der Ziegeleien decken, zumal, da ihnen durch Aufstapelung der Produktion große Unkosten entstehen. Obgleich viele Ziegeleien sehr schwach gearbeitet haben, waren zum Schluß des Jahres sehr erhebliche Bestände vorhanden.

Verblendsteine.

In Verblendsteinen konnte der Bedarf in Rathenower Material nur ungenügend gedeckt werden. Die Ziegeleien der Rathenower Gegend, die diese Artikel herstellen, hatten ihre Produktion stark eingeschränkt. Es kam dazu ein bedeutender Bedarf für den Hamburger und hannoverschen Markt, so daß der Berliner Markt nur ungenügend versorgt werden konnte. Dementsprechend wurden hohe Preise erzielt. Bei allen andern Verblendstein-Materialien, insbesondere bei weißen Glasuren, gelben Maschinensteinen aus der Sommerfelder und Bitterfelder Gegend, schlesischen Verblendern usw. war das Angebot stets reichlich und die Nachfrage schwach.

Hartbrandsteine.

Hartbrandsteine von der Oder waren wenig gefragt. Dieses Material hatte besonders stark mit der Konkurrenz der Eisenbetonbauausführungen zu kämpfen und war nur zu Preisen abzusetzen, die den Ziegeleien kaum einen Nutzen ließen. —

Zweiter Bericht.

Verblendsteine.

Absatz.

Das Verblendziegelgeschäft hat sich im letzten Jahre weiter verschlechtert. Es werden nur noch 4/4 Verblendziegel verlangt, soweit überhaupt diese Art Ziegel in Anwendung kommt. Der Bedarf in 1/4 und 1/2 Lochverblendern ist weiter zurückgegangen. 1/4 und 1/2 Lochsteine kommen nur noch in geringer Zahl als glasierte Verblender und dort zur Verwendung, wo es sich um die Erweiterung von Bauten handelt, bei denen bereits früher solche verwendet worden sind.

Produktionsverhältnisse.

Die Arbeiterverhältnisse waren gut. Mangel an Arbeitskräften lag nicht vor. Große Klage ist über den alljährlich eintretenden Wagenmangel zu führen, der im Berichtsjahre ganz besonders hervortrat.

b) Kalksandsteine.

Kalksandsteine.

Lage des Baumarkts.

War schon das Geschäftsjahr 1911 für die Kalksandsteinindustrie als sehr ungünstig zu bezeichnen, so ist das Jahr 1912 noch viel schlechter gewesen. Es ist auch zurzeit noch nicht abzusehen, ob und wann sich die Konjunktur auf dem Baumarkt, von der der Geschäftsgang der Kalksandsteinindustrie abhängt, ändern wird. Die großen Schwierigkeiten, mit denen der städtische

Grundbesitz zu kämpfen hat, einerseits verursacht durch die große Steuerbelastung, andererseits durch das geltende Hypothekenrecht, welches den Gläubiger der zweiten Hypotheken zu wenig schützt, machten es im Berichtsjahr kaum möglich, Hypotheken zur zweiten Stelle zu annehmbaren Bedingungen zu erhalten. Auch der Hypothekenmarkt für erste Stellen war trotz der geringen Bautätigkeit äußerst ungünstig. Sehr erheblich wurde auch der Baumarkt durch die unsichere politische Lage beeinflußt, die auch am Jahresschlusse noch nicht so geklärt war, daß man hoffen konnte, das Geschäft werde in absehbarer Zeit günstiger liegen. Für öffentliche Bauten wurden einige größere Lieferungen in Kalksandsteinen ausgeführt.

Lage der Kalksandsteinindustrie.

Der Umsatz der Kalksandsteinindustrie blieb im Berichtsjahr aus diesem Grunde gegen das Jahr 1911 um ca. 25 % zurück. Die Fabrikation wurde während des ganzen Berichtsjahres nur mit 50 % der Leistungsfähigkeit betrieben. Die Preise für die Rohstoffe hielten sich im allgemeinen auf der bisherigen Höhe, nur Kohlen bedangen höhere Preise. Das Verhältnis zu den Arbeitern war gut, obwohl infolge der überaus schlechten Geschäftslage keine Lohnerhöhungen vorgenommen werden konnten.

Der Wettbewerb zwischen Ziegeln und Kalksandsteinen bewegte sich dank der Bemühungen der Interessenvereine in friedlicheren Bahnen. Die Preise für Kalksandsteine bewegten sich ebenso wie die Ziegelpreise auf einer mäßigen Höhe, die auf dieser auch nur durch die Konventionsbestrebungen, welche während des ganzen Jahres im Gange waren, gehalten werden konnten, da die Ueberproduktion, besonders die von Ziegelsteinen im Bezugsgebiete von Groß-Berlin, noch sehr groß ist. Die

Tab. 74. Steinpreise (in Mark

	I. Quartal	
	1911	1912
Hintermauerungsziegel I. Klasse	20—23	21,25—23
desgleichen per Bahn bezogen	21—25	22—25
(Hintermauerungsziegel II. Kl. sind 1 M. billiger)		
Hintermauerungsklinker I. Klasse	24—30	23,75—30
Brettziegel von der Oder	27—31	25—30
Hartbrandziegel vom Freienwalder Kanal und von der Oder		
Klinker	28—36	20—35
Birkenwerder Klinker	44—60	46—65
Rathenower Handstrichziegel	36—38	35—40
„ zu Rohbauten	38—42	38—43
„ Maschinenziegel Ia Verblender	46—52	44—52
„ „ II.	39—45	35—45
„ Dachziegel	26—33	30—42
Poröse Vollziegel	28—30	26,50—30
„ Lochziegel	25—27	24—30
Chamotteziegel	80—110	80—110
Lausitzer gelbe Verblender	50—55	50—60
Berliner Kalksandsteine	19—22	19—22,50

Zahlungsverhältnisse haben sich noch mehr verschlechtert, die Zahl der Konkurse hat beträchtlich zugenommen. Auch das Auskunftswesen läßt noch viel zu wünschen übrig.

Aussichten.

Die Konventionsbestrebungen in der Ziegelindustrie haben auch zu einem Kartellvertrag der Ziegelindustrie mit der in Berlin vertretenen Kalksandsteinindustrie geführt. Es wird erhofft, das Baugeschäft, namentlich die Kreditverhältnisse, durch diesen Zusammenschluß allmählich in gesundere Bahnen lenken zu können.

c) Zementfabrikation und -Handel.

Zem

Absatz.

Der Absatz von Portlandzement in Berlin und seinen Vororten hat sich im Berichtsjahre gegen das Vorjahr um ca. eine halbe Million Faß zu 180 kg brutto verringert. Die Gründe für diesen Minderabsatz liegen darin, daß der Hochbau, d. i. der eigentliche Wohnhausbau, in Berlin infolge eines großen Ueberschusses an Wohnungen sowie infolge der bekannten Vorgänge auf dem Hypothekenmarkte fast vollkommen ins Stocken geraten ist. Auch der Bau von Warenhäusern und Fabriken ist im Berichtsjahre wesentlich geringer gewesen als in den Vorjahren. Die kommunale und fiskalische Bautätigkeit war dagegen ziemlich rege, so daß immerhin noch ca. 2 000 000 Faß Portlandzement in Berlin und seiner Umgebung abgesetzt werden konnten. Dafür, daß der Versand im Berichtsjahre erheblich geringer gewesen ist als im Vorjahre war neben den oben angeführten Gründen zweifellos auch der Umstand maßgebend, daß viele Händler und Unternehmer zum Schlusse des Vorjahres noch große Quantitäten Zement auf Lager genommen hatten, die erst im Berichtsjahre verbraucht worden sind.

für 1000 Stück).

II. Quartal		III. Quartal		IV. Quartal	
1911	1912	1911	1912	1911	1912
18,50—22	20,25—23,50	18,50—21	20,25—22,50	19—21	20,25—23,50
20—23	21—24	19,50—22	21,25—23,50	20—22,50	21,25—24
24—30	23,75—29	24—29	23,50—29	23—28	22—28
26—29	26—30	25—30	24,50—30	24—28,50	23—32
26—36	23,75—45	26—35	23,75—36	26—35	23—38
36—60	36—60	35—60	36—65	40—65	36—65
34—38	35—43	35—38	36—43	30—40	36—45
37—42	38—48	37—42	38—60	38—42	38,50—50
42—50	38—52	42—50	40—50	44—50	42—55
37—45	36—45	38—45	38—45	34—45	38—50
27—33	27,50—42	28—35	27,50—40	30—38	27—40
28—30	27—30	26—30	25,50—30	26—30	27—33
25—27	24—30	25—32	24—30	25—30	22,25—30
80—110	80—150	80—110	80—150	80—160	80—110
50—55	45—60	50—60	45—60	50—60	43—60
18—20	19—22	18—20	17,50—22	18—22	18—23

Verkaufsvereinigung.

Schon im vorjährigen Bericht wurde erwähnt, daß es im Herbst vorigen Jahres gelungen ist, nach schweren Kämpfen die an dem Berliner Markt beteiligten Zementfabriken zu einer Verkaufsvereinigung zusammenzuschließen. Diese Verkaufsvereinigung, die den gesamten Berliner Zementbedarf einheitlich regelt, hat im Berichtsjahre ausgezeichnet gearbeitet und wieder die lange ersehnte Ordnung in den Berliner Zementhandel hineingebracht. Durch den geringen Versand sind besonders die beiden Rüdersdorfer Fabriken zu erheblichen Einschränkungen ihrer Produktion gezwungen worden, obwohl beide Fabriken eifrig bemüht waren, den Ausfall in ihrem Versand nach Berlin durch Export ins Ausland, selbst zu verlustbringenden Preisen, auszugleichen. So hat die „Adler" Deutsche Portland-Cement-Fabrik A.-G. ihr Werk in Zossen zu Beginn des Jahres vollkommen stillgelegt, und auch das Portland-Cementwerk von C. O. Wegener hat zu wesentlichen Betriebseinschränkungen schreiten müssen.

Entstehung neuer Konkurrenz.

Unter diesen Umständen begegnete die Absicht der Kgl. Berginspektion in Rüdersdorf, eine neue große Zementfabrik in Rüdersdorf, welche ein rheinischer Großindustrieller auf dem Rittergut Rüdersdorf zu errichten beabsichtigte, durch Lieferung der erforderlichen Kalksteine zu unterstützen, dem lebhaften Widerspruch der altangesessenen Rüdersdorfer Fabriken, die seit langen Jahren durch ihre bedeutenden Abnahmen an Kalksteinen das eigentliche Fundament für den Betrieb der Kgl. Berginspektion in Rüdersdorf gewesen sind. Zwar sind die zuerst durch die Kgl. Berginspektion für das geplante Unternehmen gemachten überaus günstigen Offerten, die den sicheren Ruin der beiden bestehenden Fabriken im Gefolge gehabt haben würden, durch das Eingreifen des Ministers für Handel und Gewerbe wesentlich geändert worden, so daß auch die alten Fabriken dieselben Vergünstigungen erhalten werden, die der neue Wettbewerber ursprünglich allein erhalten sollte. Immerhin aber bleibt die Errichtung der neuen Fabrik eine schwere Gefahr nicht nur für den Berliner Zementmarkt, sondern für die gesamte deutsche Zementindustrie, weil durch diese neue Konkurrenz die Syndikate gefährdet werden, die mit schweren Mühen aufgebaut worden sind. Das Vorgehen der Kgl. Berginspektion wurde von den Interessenten um so schärfer verurteilt, als es nach deren Ansicht im Gegensatz zu der Stellung steht, die sonst der Minister für Handel und Gewerbe den Syndikaten der deutschen Industrie gegenüber einzunehmen pflegt.

Export.

Das Exportgeschäft war im Berichtsjahre lebhafter als sonst. Rußland hatte einen überaus großen Bedarf an Portlandzement, an dessen Befriedigung auch die Berliner Fabriken sich mit namhaften Mengen beteiligten. Auch das überseeische Exportgeschäft wurde in wesentlich größerem Umfange als sonst

betrieben, ohne jedoch wesentlichen Nutzen abzuwerfen, da immer noch im Auslande die Zollschranken sehr hoch sind, während ausländischer Zement zollfrei bei uns eingeführt wird. Neuerdings macht sich auch in Brasilien für die deutschen Fabriken eine ganz erhebliche Konkurrenz amerikanischer Zementfabriken bemerkbar, weil der amerikanische Import Vorzugszölle genießt.

Arbeiterverhältnisse.

Die Arbeiterfrage ist in der Zementindustrie eine dauernde Sorge. Im Sommer herrscht schon seit Jahren eine derartige Knappheit an Arbeitskräften, daß vielfach Teile des Betriebes stillgelegt werden müssen, weil die Arbeitsstätten nicht genügend mit Arbeitskräften besetzt werden können. Streiks sind in den Fabrikbetrieben nicht vorgekommen, doch haben die Lagerverwaltungen der Berliner Fabriken für die Berliner Fabrikläger mit den Transportarbeitern gezwungen Tarifverträge abschließen müssen, die sehr viele Unbequemlichkeiten im Gefolge haben.

Preise: Geschäftsergebnis.

Die für die Fabrikate erzielten Preise sind als gut zu bezeichnen, so daß trotz des verringerten Absatzes das Berichtsjahr als ein ertragreiches zu betrachten ist.

d) Mörtelfabrikation.

Mörtel.

Rückgang des Absatzes.

Nachdem schon im Jahre 1911 der Geschäftsgang in der Mörtelfabrikation gegen das Vorjahr eine wesentliche Verschlechterung gezeigt hatte, war im Berichtsjahre ein weiterer Rückgang in der Beschäftigung zu verzeichnen. Ja, das Geschäftsjahr 1912 ist wohl das schlechteste seit Bestehen der Berliner Mörtel-Industrie gewesen. Hieran trug in der Hauptsache die geringe Bautätigkeit schuld. Dazu kommen die hohe steuerliche Belastung des Baugewerbes und die allgemein bekannten Schwierigkeiten bei der Beschaffung von ersten und namentlich von zweiten Hypotheken. Selbst in der Hergabe von Baugeldern ist in der letzten Zeit eine sehr merkliche Zurückhaltung beobachtet worden. Alle diese Momente haben ungünstig auf die Bautätigkeit eingewirkt, und es schien am Jahresschluß, als ob in absehbarer Zeit eine Besserung nicht eintreten werde.

Steigerung der Unkosten.

Wenn nun die Erträgnisse der Mörtel-Industrie schon durch die geringe Beschäftigung wesentlich zurückgegangen sind, so sind sie weiter durch die infolge der Dürre des Jahres 1911 eingetretenen hohen Futterpreise ungünstig beeinflußt. Ferner ist in den Arbeiterverhältnissen dadurch eine wesentliche Aenderung eingetreten, daß mit den Kutschern, welche im Sommer bei einigen Mörtelwerken in den Ausstand getreten waren, ein Tarifvertrag geschlossen ist. Die Wirkungen desselben lassen sich heute noch nicht übersehen, jedoch steht schon soviel fest, daß die Arbeitsleistung der Kutscher und dadurch die Ausnutzbarkeit der Gespanne eine Einschränkung erfahren hat.

Aussichten.

Nach alledem sind die Aussichten für das Jahr 1913 ungünstig. Doch wird in vielen Kreisen für das Jahr 1914 eine

Belebung des Geschäftes dadurch erhofft, daß infolge des Zuzuges und Zuwachses der Bevölkerung allmählich in Berlin ein Wohnungsmangel eintreten muß, durch den die Bautätigkeit wieder gehoben wird.

Gips.

e) Gipsindustrie.

Absatz.

Der Absatz von Gips hat im Laufe des Jahres 1912 einen weiteren Rückgang erfahren. Die Hauptursache hiervon war der immer stärkere Rückgang der Bautätigkeit in Groß-Berlin. Auch die Aussichten für das Frühjahr 1913 waren am Jahresschluß ungünstig, da nur sehr wenig Neubauten begonnen waren und die früher angefangenen Bauten ihrer Vollendung entgegensahen, so daß ein Absatz von Gips für diese nicht mehr in Frage kam. Der durchschnittliche Jahresabsatz an Gips und Gipsdielen für Groß-Berlin dürfte sich zurzeit auf etwa 9000 Waggons belaufen, von denen etwa 6000 Waggons durch die Sperenberger Gipswerke und der Rest durch die Harzer Gipswerke geliefert werden.

Fabrikation.

Die außerordentliche Steigerung der Preise für Kohlen bedeutete für die Gipsfabrikanten eine erhebliche Verteuerung ihrer Produktionskosten, so daß nur wenige Fabriken mit Nutzen gearbeitet haben können, es sei denn, daß dieser durch Erzeugung von Spezialartikeln erzielt worden ist. Bei dem sehr geringen Absatz und der großen Ueberproduktion dürfte auch in Zukunft auf eine Abwälzung der höheren Gestehungskosten auf die Konsumenten nicht zu rechnen sein.

Handel.

Die Preise für Gips blieben ungefähr unverändert niedrig. In Anbetracht der außerordentlich gestiegenen Preise für Jute als Verpackungsmaterial für Gips wäre es notwendig gewesen, eine kleine Preiserhöhung eintreten zu lassen. Mit Rücksicht auf die schlechte Lage des Baumarktes haben die Händler aber davon Abstand genommen und die Mehrlasten von ihrem geringen Verdienst bestreiten müssen. In Anbetracht der vielen Subhastationen und Zusammenbrüche von Maurermeistern, Baufirmen und Bauunternehmern dürfte wohl jede Firma mehr oder weniger große Verluste erlitten haben. — Der Handel mit Gips in Säcken mit Mindergewicht hat auch im Jahre 1912 nicht nachgelassen. Es sind wohl einige Firmen, die sich mit der Lieferung von Mindergewicht befaßten, aus dem Markte verschwunden, aber an ihre Stelle sind wieder andere getreten. Es kann nur immer wieder darauf hingewiesen werden, daß die Abnehmer bei Einforderung von Gipsofferten darauf dringen müssen, daß nur Angebote in Packungen von 50 bzw. 75 kg für den Sack Gips gemacht werden. Nur durch solche Mitwirkung aller Interessenten ist es möglich, diesem unlauteren Wettbewerb ein Ziel zu setzen.

f) Straßenbaumaterialien.

Pflastersteine.

Von einer Straßenbaufirma erhalten wir folgenden Bericht:

Erster Bericht.

Produktion und Absatz von Pflastersteinen.

Der Handel mit Pflastersteinen in Berlin und Umgegend hat auch im Berichtsjahre wiederum eine Steigerung erfahren, wenn auch die Umsätze aus der Zeit von vor 8—9 Jahren und aus früherer Zeit noch lange nicht erreicht wurden. Die Bruchbetriebe waren das ganze Jahr über gut beschäftigt und erzielten durchgehend höhere Preise als im Vorjahre. Die Nachfrage, besonders nach besser bearbeiteten Pflastersteinen, war größer als das Angebot. Es hätten größere Umsätze erzielt werden können, wenn mehr Material an den Markt gekommen wäre. Doch hatten die inländischen Brüche schon im Sommer ausverkauft, so daß gegen Ende des Jahres weder aus Schlesien noch aus Sachsen besser bearbeitete Reihensteine selbst bei erhöhtem Preisangebot zu erhalten waren. Es ist hierdurch wieder einmal erwiesen, daß der hiesige Markt bei dem Bezug der von den Behörden vorgeschriebenen besseren Steine wesentlich auf die Einfuhr von Schweden angewiesen ist und ein Zoll auf die schwedischen Steine eine lediglich die Gemeinden treffende Last wäre.

Die schwedischen und norwegischen Steinbrüche, die nach Südamerika, England und Rußland einen immer größeren Absatz finden, gingen, wie die deutschen Brüche, in der zweiten Hälfte des Berichtsjahres mit dem Preise bedeutend in die Höhe. Allem Anschein nach wird der Umsatz im nächsten Jahre noch eine weitere Steigerung erfahren.

Steinsetzbetrieb.

Trotz des Anziehens der Preise sowohl für deutsches wie ausländisches Material blieben die Preise für fertige Pflasterungen gedrückt, so daß der Steinsetzbetrieb sich mit einem sehr geringen Nutzen begnügen mußte, und auch die Pflastersteinhändler nur einen geringen Verdienst erzielten.

Behörden-Aufträge.

Erwünscht wäre es, wenn die Behörden sich zu ihren Bestellungen möglichst schon im Herbst entschließen und Pflasterungen mehr als bisher im Frühjahr anstatt gegen Ende des Sommers beginnen lassen würden. Dann ließe sich die Verfrachtung der Steine noch zu dem niedrigeren Frühjahrspreise ermöglichen, und die Brüche könnten sich besser auf den Bedarf einrichten.

Zweiter Bericht.

Aus den Kreisen der inländischen Pflastersteinfabrikation geht uns folgender Bericht zu:

Geschäftsgang.

Die Besserung der Lage der inländischen Pflastersteinproduktion im Absatzgebiet der sächsischen und der preußischen Oberlausitz hielt auch im Berichtsjahr 1912 weiter an. Im Gegensatz zum Vorjahre erstreckte sich die Besserung im Absatz und in den Preisen nicht nur auf die geringeren Sorten. Auch die Preise der Reihensteine konnten sich erholen. Die Nachfrage war während des ganzen Jahres sehr lebhaft. Den

Preissteigerungen standen jedoch infolge der allgemeinen Teuerung wie in vielen anderen Branchen auch in der Pflastersteinindustrie wesentlich höhere Selbstkosten gegenüber, die nicht allein durch eine nicht unerhebliche Lohnsteigerung, sondern auch durch eine Erhöhung der anderen zu den Selbstkosten beitragenden Faktoren verursacht war.

Eisenbahntarif- und Zollpolitik.

Die im vorigen Jahresbericht erwähnten Verhandlungen mit den deutschen Eisenbahnverwaltungen über billigere Eisenbahnfrachten sind nach schwierigen und lang andauernden Verhandlungen zum Abschluß gelangt. Das Resultat ist eine geringe Frachtermäßigung für Pflastersteine und eine Ermäßigung für gewisse Abfallprodukte, die zwar nur einer bestimmten Anzahl von Werken unmittelbaren Nutzen bringen kann, aber hoffentlich doch der Steinindustrie im allgemeinen zum Vorteil gereichen wird. So dankenswert diese Frachtermäßigungen sind, die in der Hauptsache doch wieder den Verbrauchern, d. h. den staatlichen und kommunalen Behörden, zugute kommen, so ersetzen sie doch bei weitem nicht den von der Steinindustrie jahrelang angestrebten Zoll auf ausländische Pflastersteine. Wenn auch einige Produktionszentren der Pflastersteinindustrie sich im Berichtsjahre infolge des allgemeinen lebhaften Geschäftsganges einer verhältnismäßigen Blüte erfreuten, so klagten andere Bezirke doch sehr über die ausländische Konkurrenz. Es bleibt abzuwarten, wie sich die Lage des Geschäftsganges bei sinkender Konjunktur und nach Eröffnung des Großschiffahrtsweges Berlin-Stettin gestalten wird und ob dann die zugebilligten Tarifermäßigungen ausreichen werden, um die jahrzehntelang notleidend gewesene Industrie vor schweren Erschütterungen zu bewahren. Die fortdauernd wachsenden Ansprüche an die Beschaffenheit der befestigten Straßen lassen es erhoffen, daß die Nachfrage sich im wesentlichen auf der Höhe des Durchschnitts der letzten Jahre halten wird, wenn nicht infolge des Niederganges auf dem Terrain- und Hypothekenmarkte die Erschließung neuer Gelände in letzter Zeit stark eingeschränkt worden wäre. Solange aber durch die Gesetzgebung das Kapital in der Betätigung auf dem Grundstücksmarkte behindert wird, kann eine Aenderung nicht erwartet werden, und die vom Baumarkt stark abhängige Pflastersteinindustrie wird von einem Konjunkturrückgang schwer betroffen werden.

Behörden und heimische Industrie.

Nach einer jahrelangen ungerechtfertigten Bevorzugung ausländischen Materials, bestreben sich jetzt die Behörden, deutsches Material zu verwerten, soweit dessen Verwendung keine Mehrausgabe bedeutet. Von dem Standpunkt ausländischer Behörden, die ihre Landesprodukte selbst bei höheren Preisen bevorzugen, sind die deutschen Behörden jedoch noch weit entfernt. Gewiß kann kein Zweig der deutschen Industrie verlangen, daß seine Produkte unter allen Umständen dem aus-

ländischen Material vorgezogen werden, indessen muß doch darauf hingewiesen werden, daß ausländische Behörden in der Regel die Bevorzugung inländischen Materials zur Pflicht machen, sofern der Mehrpreis einen gewissen Prozentsatz nicht überschreitet.

Konkurrenz durch Asphalt und Teer.

Die Verwendung von Asphalt und Teer zu Straßen in verschiedenen Ausführungsarten hat weiter angehalten, jedoch fand bisher die Steinindustrie Ersatz für verlorenes Absatzgebiet in den entfernter liegenden Vororten und in den Provinzialstädten. Aber auch hier hat die Belastung des Grund und Bodens durch die Gesetzgebung der letzten Jahre außerordentlich hemmend gewirkt.

Asphalt. Erster Bericht. Geschäftsgang.

In Berlin und seiner Umgebung, d. h. Charlottenburg, Wilmersdorf, Schöneberg, Neukölln, Lichtenberg, Steglitz, Pankow, Reinickendorf, Weißensee, Schmargendorf, Nieder-Schönhausen, Friedenau, Britz, Tempelhof, Mariendorf, Ober-Schöneweide, Spandau, Friedrichsfelde, Wittenau, Köpenick, Grunewald, Tegel, Wannsee, Lichterfelde, Eichwalde, Potsdam, Lankwitz, Treptow, Johannisthal, Dahlem, Boxhagen-Rummelsburg, Grünau, Teltow, Heinersdorf, Rosenthal, Zehlendorf, Stralau, Adlershof, Nikolassee, Nieder-Schöneweide, Marienfelde, Lichtenrade, Buckow, Rudow, Hohen-Schönhausen und Franz. Buchholz sind im laufenden Jahre rund 356 000 qm Fahrdämme mit Stampfasphalt gegen 298 000 qm im Jahre 1911 und rund 83 000 qm Fahrdämme mit Gußasphalt gegen 66 000[1]) qm im Vorjahre befestigt worden. Das Mehr an Stampfasphaltarbeiten entfällt in der Hauptsache auf Berlin, Lichtenberg und Wilmersdorf, dasjenige an Gußasphaltarbeiten auf Weißensee, Tempelhof, Zehlendorf und Potsdam.

Es hat sich auch in diesem Jahre gezeigt, daß in kleineren und in solchen Orten, in denen nur ein schwacher Verkehr herrscht, für Neupflasterungen der Gußasphalt immer mehr in Anwendung kommt, der billiger als der Stampfasphalt ist, zwar nicht die Dauerhaftigkeit des Stampfasphaltes besitzt, aber für den beabsichtigten Zweck als ausreichend erachtet wird. Zu den angeführten Stampfasphaltarbeiten sind ca. 39 000 t Asphalt, davon 4000 t aus deutschen und 35 000 t aus ausländischen Gruben in Italien, Frankreich und der Schweiz, zu den Gußasphaltarbeiten ca. 5000 t verwandt worden.

Die Arbeiten wurden von zehn einheimischen und zwei englischen Firmen ausgeführt.

Preise.

Die bereits im Vorjahre sehr gedrückten Preise, besonders für Stampfasphalt, sind im Berichtsjahr immer noch weiter heruntergegangen und erreichten einen derartigen Tiefstand, daß nach Ansicht von Sachverständigen ein Verdienst ausgeschlossen war und die Preise nur so erklärt werden konnten, daß einige

[1]) Berichtigung der im Jahre 1911 angegebenen Zahl.

Unternehmer auf jeden Verdienst verzichteten, wenn sie nur ihre Arbeiter beschäftigen und Material in Geld umsetzen konnten.

Zweiter Bericht. 1. Stampfasphalt.

Ueber den Verlauf des Asphaltierungsgeschäfts im Jahre 1912 ist nicht so günstiges zu berichten wie im Vorjahre. Die Neuherstellung von Stampfasphaltstraßen ist in Groß-Berlin und in den Provinzstädten seitens der städtischen Bauämter nicht in dem Maße ausgeführt worden wie in den früheren Jahren. Die Ausgaben der Kommunen mehren sich von Jahr zu Jahr, und um den jährlichen Zuschlag zu den Gemeindesteuern nicht zu hoch zu steigern zu brauchen, machen die Gemeindeverwaltungen namentlich von den für Pflasterungszwecke ausgeworfenen Summen starke Abstriche. Aber nicht allein die Kommunen, sondern auch die Terraingesellschaften, denen vor allem daran liegen müßte, ihre Terrains durch Schaffung von geräuschlosem Pflaster möglichst schnell der Erbauung zu erschließen, haben nur verhältnismäßig wenige Straßen mit Stampfasphalt ausführen lassen, da infolge der schlechten Lage des Baumarktes der Verkauf von Bauparzellen sehr schwierig war. Infolgedessen war eine Besserung der Preise für Stampfasphaltstraßen unmöglich, im Gegenteil mußten die Firmen teilweise erhebliche Konzessionen machen, um Arbeiten zu erlangen, da der Wettbewerb außerordentlich groß war.

2. Gußasphalt.

Die Verwendung von Gußasphalt zur Befestigung von Straßen mit untergeordnetem Verkehr hat auch im Berichtsjahre weitere Fortschritte gemacht, da sich die Gußasphalt-Straßen erheblich billiger als die Stampfasphalt-Straßen stellen. Auch der Absatz von Gußasphalt wurde durch die ungemein mißliche Lage des Baumarktes ungünstig beeinflußt, da die Anzahl der genehmigten Bauten, für welche hauptsächlich Gußasphalt zur Befestigung von Höfen, Durchfahrten, Isolierungen usw. in Frage kommt, um ca. 25 % gegenüber der des Vorjahrs gesunken ist. Teilweise trat sogar ein Stillstand in den Hochbauten ein, und es ist festgestellt worden, daß in einer der besten Gegenden von Berlin und im östlichen Teil von Charlottenburg einige Wochen kein einziger Neubau im Gange war. Es dürfte bei der ungünstigen Lage des Hypothekenmarktes auch für das Gußasphaltgeschäft vorerst keine Besserung zu erwarten sein. Der Handel in Gußasphalt bzw. mit sogenanntem Asphaltmastix nebst dazugehörigen Materialien wie Goudron, Trinidadasphalt usw. hat sich alles in allem anscheinend auf derselben Höhe wie im vorigen Jahre gehalten. Wenn auch in den Städten die Bautätigkeit, wie schon vorher gesagt, zu wünschen übrig ließ, so sind doch seitens der Industrie erhebliche Erweiterungsbauten vorgenommen worden, welche teilweise die Verwendung von Gußasphalt erforderten. Man war der Ansicht, daß durch die gute Ernte sich noch im Herbst eine größere Bautätigkeit bemerkbar machen würde. Diese Erwartung ist nicht eingetroffen, da die politischen Wirren

und der Rückschlag der mißlichen Verhältnisse des Hypothekenmarktes sich auch hier fühlbar machten. — Der Export in Asphaltmastix war ziemlich lebhaft.

g) Dachpappenfabrikation.

Geschäftsgang.

Die Dachpappen-, Holzzement- und Teerindustrie hatte im Jahre 1912 unter verschiedenen Unbilden zu leiden. Der Verbrauch an Dachpappe war normal, wurde jedoch durch die Bestrebungen des Bundes Heimatschutz, der sich gegen die Anwendung flacher Dächer ausspricht, stark beeinträchtigt. Namentlich gilt dies für das Holzzementdach, das bekanntlich nur bei ganz flachen Dächern zu verwenden ist. Der Bezug des Teeres erfolgte zu erheblich höheren Preisen als im Vorjahre. Die kartellierte Rohpappenindustrie sah sich veranlaßt, eine beträchtliche Preissteigerung für Rohpappe eintreten zu lassen. Die Gestehungskosten für Dachpappe erfuhren also eine erhebliche Steigerung. Diese Steigerung war nicht durch eine Erhöhung der Preise für das Fertigfabrikat auszugleichen, weil eine Einigung in der Dachpappenindustrie nicht möglich war. Das Erträgnis des Jahres 1912 steht deshalb gegenüber demjenigen des Jahres 1911 ganz erheblich zurück.

Zoll- und Eisenbahntariffragen.

Die Zollverhältnisse sind für die Dachpappenindustrie ungünstig. Sie fördern die Einfuhr ausländischer, namentlich amerikanischer Dachpappe, begünstigen aber nicht die Ausfuhr deutscher Dachpappe. Die Dachpappenindustrie muß daher bei der künftigen Gestaltung der Handelsverträge für eine Verbesserung dieser Zollverhältnisse Sorge tragen. Gleichfalls eine Erleichterung des Exports bezweckt ein Antrag an die Ständige Tarifkommission der deutschen Eisenbahnen, Dachpappe, die für den Export bestimmt ist, nach Spezialtarif III zu befördern, da die Frachtkosten für den Versand auf weitere Entfernungen in gar keinem Verhältnis zu dem Wert der Dachpappe stehen. Die Tarifkommission hat diesen Antrag abgelehnt. Es muß indes immer von neuem darauf hingewirkt werden, den Antrag durchzubringen.

Streiks.

Von Streiks und Lohnerhöhungen ist die Dachpappenindustrie im Berichtsjahr gleichfalls in Mitleidenschaft gezogen worden.

h) Kies.

Das Kiesgeschäft war im Berichtsjahre im allgemeinen wenig befriedigend. Der Abruf von Kies ist gegen das Vorjahr zum Teil erheblich zurückgegangen. Die Flußkiese von der Oder, Neiße und Elbe her haben allerdings weniger unter der allgemein schlechten Lage des Baumaterialienhandels gelitten, weil einige bedeutende Bauten mit besonders großer Verwendung von Beton aus Flußkies ausgeführt worden sind. Vor allen Dingen ist bei

den Untergrundbahnbauten eine große Menge Flußkies verbraucht worden. Die Preise waren gedrückt und lagen teilweise noch unter denjenigen des Vorjahres. Sie sind nunmehr an einer Grenze angekommen, welche den meisten Kiesgruben eine nennenswerte Rentabilität nicht mehr ermöglicht und einen Zusammenschluß wünschenswert erscheinen läßt, durch welchen den fortwährenden Unterbietungen ein Ende gemacht und eine allmähliche Wiederaufbesserung der Preise erreicht werden soll. Die Wasserverhältnisse waren für die Flußbaggerungen durchweg günstig, was allerdings zur Folge hatte, daß die Schiffahrt durch vielen Aufenthalt an den Schleusen, wenigstens auf dem Spree-Oder-Kanal, schwere Störungen zu erleiden hatte.

i) Beton und Eisenbeton.

Verwendungszwecke des Betons.

Weil Beton und Eisenbeton beim Wohnhausbau fast gar nicht verwendet zu werden pflegen, haben die außerordentlich ungünstigen Verhältnisse am Hypothekenmarkte den Geschäftsgang im Betonbaugewerbe wenig beeinträchtigt. Dagegen hat die Erhöhung des Zementpreises in manchen Fällen im Deckenbau den Wettbewerb des reinen Eisenbetons ausgeschaltet. Decken mit Balken und Stützen in Eisenbeton konnten öfter nicht billiger angeboten werden, als Steindecken zwischen I-Trägerlagen. Und da die Meinung, daß die Bauten unter Benutzung eiserner Träger schneller zu fördern sind, in Berlin noch vielfach besteht, so wurde stellenweise den Trägern der Vorzug gegeben. Ziegelsteindecken mit bestimmten hohlen Formsteinen sind in Groß-Berlin überhaupt beliebt und kommen nicht nur zwischen eisernen Trägern, sondern auch zwischen Eisenbetonbalken zur Ausführung; da es sich meistenteils um große Spannweiten handelt, so ist allerdings der Eisenbeton das tragende Element, und die Formsteine dienen als Füllmaterial zwischen den Rippen, derart, daß in der Unteransicht nur die Steinfläche vorhanden ist. Die Erhöhung der Zementpreise wird auch die anderweitige Ausführung mancher Fundierung, für die sonst Beton zur Anwendung gekommen wäre, begünstigt haben. Immerhin war das Geschäft belebt, zumal da der Verbrauch an Zement und Kiessand auch durch die Untergrundbahnbauten in Berlin, Wilmersdorf und Charlottenburg gefördert wurde. Die Berliner Nord-Süd-Untergrundbahn, mit deren Ausführung gegen Ende des Jahres begonnen ist, wird den Materiallieferanten auch weiterhin Beschäftigung geben.

Materialpreise und Arbeitsverhältnisse.

Der Preis für Portlandzement, der im Berichtsjahr 5i70 Mk. einschließlich der Säcke frei Bau in Berlin betragen hat, dürfte für das nächste Jahr keine wesentliche Veränderung erfahren. Der Rundeisenpreis hat nach und nach angezogen und betrug am Schluß des Jahres frei Waggon Berlin etwa 140 Mk. für die Tonne. Unbequem waren für das Eisenbetongewerbe die wieder

recht langen Lieferfristen der Walzwerke. Es wurden öfters Fristen von 10 bis 14 Wochen verlangt, und da mit dem Baubeginn meistens so lange nicht gewartet werden konnte, mußte der Eisenbedarf von den Lagervorräten der Händler bezogen werden, wodurch sich der Preis natürlich höher stellte. Auf das neue Jahr werfen die am 1. April 1913 ablaufenden Tarifverträge mit den Arbeitnehmern des Baugewerbes einen Schatten voraus. Ob eine neue Verständigung rechtzeitig zustande kommen wird, war am Jahresende nicht zu beurteilen.

46. Ofenfabrikation.

Absatz.

Infolge der geringen Bautätigkeit war der Absatz der Ofenfabrikation gering, und die Läger füllten sich bis zum Schlusse des Jahres ohne Aussicht auf Absatz, so daß die meisten Fabriken den Betrieb erheblich einschränken mußten und einzelne Firmen in Konkurs gegangen sind. Der Export ruhte ganz, da die unsicheren politischen Verhältnisse auch auf diesen Gewerbezweig einwirkten.

Arbeitsverhältnisse.

Trotz der ungünstigen Konjunktur ließen sich die Arbeitnehmer verleiten, in eine Lohnbewegung einzutreten mit dem vorauszusehenden Erfolge, daß sie die Arbeit später unter ungünstigeren Bedingungen wieder aufnehmen mußten.

Syndikat.

Die Vereinigung sämtlicher Ofenfabriken in Velten zu einem Verkaufssyndikat hat den erhofften Erfolg nicht gebracht und wurde am Schlusse des Berichtsjahres wieder aufgelöst. Der Grund der Auflösung lag insbesondere in der Höhe der Unkosten des Verbandes und einer dadurch erzeugten Unzufriedenheit der Mitglieder, die in stürmischen Versammlungen zum Ausdruck kam. Wurden doch zuletzt 14 % vom Umsatz für Verwaltungskosten erfordert, ein Satz, den der Gewerbezweig in Rücksicht auf die hohen Rohmaterialienpreise nicht bezahlen konnte.

Rohmaterialpreise.

Die letzteren hielten sich fast in der gleichen Höhe wie im vorigen Berichtsjahre, nur daß das Zinn noch etwa 10 % teurer geworden ist.

Aussichten.

Zieht man die allgemeine Unsicherheit auf dem Baumarkt in Betracht, so eröffnen sich auch für das kommende Jahr nur trübe Aussichten.

47. Schamottewaren.

Bedarf des Baugewerbes.

Der Bedarf an Schamottematerial für den Berliner Baumarkt zeigte schon im Vorjahre einen starken Rückgang. Im Berichtsjahre hat er einen Tiefstand erreicht, wie er bis jetzt nicht erlebt wurde. Die Ursachen liegen in dem am Baumarkt eingetretenen Niedergang. Das solide Bauunternehmertum, welches übrigens durch überaus zahlreiche Zahlungseinstellungen von zum Teil großen, angesehenen Firmen stark zusammengeschrumpft ist,

verhielt sich abwartend. Es ist daher ganz erheblich weniger gebaut worden, als in den letzten Jahren. Bei den Bauhandwerkern und sonstigen Geschäften, welche den Artikel „Schamotte" gebrauchen, sind größere Verluste als je eingetreten. Da sich die Industrie immer noch in der Hochkonjunktur befindet und von Industriewerken vielfach große Kapitalserhöhungen vorgenommen sind, ist das Privatkapital meist der Industrie zugeflossen und dem Berliner Baumarkt entzogen worden. Da noch keinerlei Anzeichen dafür vorhanden sind, daß ausreichendes Kapital für den Hypothekenmarkt frei wird, so sind am Baumarkt auch die Aussichten für die Zukunft wenig günstig. Das Bauschutzgesetz hat zwar reinigend gewirkt, es hat aber zur Verflauung der Bautätigkeit beigetragen. Die unsichere politische Lage als Folge des Balkankrieges leistete der Zurückhaltung des Baukapitals ebenfalls Vorschub.

Industriebedarf.

Die Hauptabnehmerin für den Artikel „Schamotte" ist, wie schon in früheren Berichten bemerkt, die Industrie, namentlich die metallurgische, welche meist Qualitätsware kauft. Von der industriellen Hochkonjunktur haben indessen nur die auswärtigen größeren Schamottewerke Nutzen gezogen, weil die Hauptabnehmer in den Industriebezirken Oberschlesiens, Sachsens, Rheinland-Westfalens usw. wohnen und nicht auf dem Umwege über Berlin kaufen. Immerhin ist aber in Groß-Berlin das Geschäft mit den verschiedensten Industriewerken lohnend gewesen und hat einigermaßen den Minderbedarf des Baumarktes ausgeglichen. Der flotte Absatz der auswärtigen Werke, welche für ihre Lieferungen meistens lange Lieferfristen verlangen mußten, hat aber nicht vermocht, einen nennenswerten Einfluß auf die Preise auszuüben. Die in Berlin erzielten Preise ließen trotzdem einen auskömmlichen, wenn auch bescheidenen Nutzen.

Gesamtergebnis.

Das Gesamtresultat des Berliner Handels (wie in den früheren Berichten mitgeteilt, wird in Berlin nicht fabriziert) ist nicht erfreulich. Der Ausfall eines genügenden Absatzes auf dem Baumarkt hat den Gesamtumsatz gegenüber dem der Vorjahre nicht unbeträchtlich verringert. Die beteiligten Firmen dürften zufrieden sein, wenn sie ihre Unkosten verdient haben. Wie im Vorjahre, so hat auch im Berichtsjahre eine kleine Handelsfirma ihre Zahlungen eingestellt.

Porzellan.

48. Porzellan und Steingut.

Erster Bericht Gebrauchsporzellan.

Die Besserung des Geschäftsganges im Porzellanhandel, über die im Vorjahre berichtet werden konnte, machte in den ersten drei Vierteln des Berichtsjahres bemerkenswerte Fortschritte. Dann aber trat eine sehr erhebliche Abschwächung ein, für die die starke Lebensmittelteuerung, die große Geldknappheit infolge der politischen Unsicherheit und die in manchen Gegenden wenig

befriedigende Ernte die wichtigsten Gründe gewesen sein dürften. Auch das Weihnachtsgeschäft erfuhr durch das schlechte Wetter in der ersten Hälfte des Dezembers einen empfindlichen Abbruch, so daß das Gesamtergebnis des Jahres 1912 für die meisten Geschäfte kaum das des Jahres 1911 erreicht haben dürfte. Die Nachfrage in keramischen Erzeugnissen war nicht minder lebhaft als im Vorjahre, aber es war doch überall das Bestreben, zu sparen, deutlich erkennbar, und deshalb wurden von dem Rückgang des Umsatzes besonders die Erzeugnisse in höheren Preislagen betroffen. Diejenigen Geschäfte, die durch große Aufwendungen und durch besonders rührige Tätigkeit den Umsatz des Vorjahres erreichten, oder ihn gar überschritten, dürften auf keinen Fall einen größeren Reingewinn erzielt haben. Da das Geschäft aber, wie erwähnt, in der ersten Hälfte des Jahres recht flott war, so waren die meisten Porzellanfabriken dauernd gut beschäftigt. Einige konnten sogar auf die sonst übliche zweite Reisetour fast völlig verzichten. Zu dieser guten Beschäftigung trug auch die Aussperrung bei, die im Frühjahr von der Vereinigung deutscher Porzellanfabriken vorgenommen wurde; während dieser Zeit haben die Läger der meisten deutschen Fabriken von Gebrauchsporzellan eine merkliche Reduktion erfahren. Auch das Exportgeschäft war für die hieran interessierten Porzellanfabriken ganz befriedigend, besonders soll das Geschäft nach Süd- und Mittelamerika wieder recht gut gewesen sein, aber auch der Export nach den Vereinigten Staaten von Nordamerika zeigte zum mindesten keinen Rückgang, zumal, nachdem die Präsidentenwahl entschieden war.

Luxusporzellan.

Während die Fabriken von Gebrauchsporzellan weiter gut prosperierten, hatten die meisten Fabriken von Luxusporzellan keine sonderliche Besserung ihrer Lage zu verzeichnen. Einige Fabriken, die besonders gute und zugkräftige Neuheiten auf den Markt brachten, waren leidlich beschäftigt, einige andere konnten ihre ganze Produktion im Auslande absetzen. Die übrigen waren nur mäßig beschäftigt und dürften keinen erheblichen Gewinn erzielt haben. Die Herstellung sogenannter Kunstporzellane wurde weiter gepflegt; diese Ware erfreut sich auch eines steigenden Absatzes. Auch die Erzeugnisse der staatlichen Manufakturen wurden im Betriebsjahre gut verkauft, so daß die Manufakturen mit ihren Lieferungen stark im Rückstande blieben. Auch die Kopenhagener Porzellanfabriken machten in Deutschland ein gutes Geschäft.

Geschmacksrichtung.

Die Geschmacksrichtung in Gebrauchsgeschirren erfuhr keine besonders bemerkenswerte Veränderung. Einfache, glatte Formen und Kanten bzw. Randdekore spielten in den Sortimenten wieder die Hauptrolle. Ovale und festonierte Formen waren recht beliebt, und von keiner Seite wurden reich reliefierte Formen mit Erfolg herausgebracht. Neben den Rand- und Banddekoren hatten

auch einige neue Künstlerdekore in kräftigen Farben, die fast zwei Drittel der Tellerfahne bedeckten, sowie über die ganzen Porzellankörper verteilte Einzelornamente guten Erfolg.

Konventionen.

Im Herbst fanden Verhandlungen statt, die eine Verlängerung der „Vereinigung deutscher Porzellanfabriken zur Hebung der Porzellan-Industrie" zum Ziele hatten. Die Verträge dieser Vereinigung liefen noch bis zum 31. Dez. 1914. Da aber die auf Verlängerung abzielenden Verhandlungen keinen Erfolg hatten, so löste sich die Vereinigung auf, und es wurde ein neuer „Verband deutscher Porzellanfabriken zur Wahrung keramischer Interessen" gegründet, dem sich aber nur ein Teil der Mitglieder der alten Vereinigung anschloß. Eine nicht unerhebliche Anzahl früherer Mitglieder blieb, gestützt auf Lieferungsverträge mit den Warenhäusern, außerhalb des neuen Verbandes, der im Einverständnis mit den deutschen Spezialgeschäften gegründet wurde. Nicht unwesentlich scheint zu dieser neuen Konstellation der Umstand beigetragen zu haben, daß der im Vorjahr berichtete Versuch[1]), den Porzellanbruch vom deutschen Markt fern zu halten, sich als nicht durchführbar erwiesen hat. Der neue Verband hat ein Verkaufssyndikat für die Verwertung des von seinen Mitgliedern erzeugten Porzellanbruches gegründet. Außerdem hat der neue Verband seinen Mitgliedern eine Anzahl von Stapelartikeln freigegeben, um den außenstehenden Fabriken mit Kampfpreisen entgegentreten zu können. Diese Maßnahme hat bereits insoweit die erhoffte Wirkung gehabt, als Mitte Januar 1913 keine einzige Qualitätsfabrik mehr außerhalb des Verbandes stand.

Lohnkämpfe und Zahlungsverhältnisse.

Die Aussperrung der Porzellanarbeiter im Frühjahre, auf die oben bereits kurz hingewiesen wurde, dürfte für die Porzellanfabriken keine erheblichen Schädigungen herbeigeführt haben. Die Aussperrung erfolgte, weil die Arbeitergewerkschaft einen Lokalstreik von Isolatorenarbeitern auf die Geschirrbranche auszudehnen versuchte. Diese Kraftprobe wurde durch die seitens der Porzellanfabriken sehr energisch durchgeführte Aussperrung zuungunsten der Arbeiter entschieden. Die schleppende Zahlungsweise, über die wir im vorigen Jahre berichtet haben, hat sich während des laufenden Jahres infolge der herrschenden Geldknappheit nicht gebessert. Jedoch waren auch im Berichtsjahre keine erheblichen Konkurse und Zahlungseinstellungen zu verzeichnen.

Zweiter Bericht.

Die allgemein günstige Lage der Porzellanindustrie und die wachsende Vorliebe des Publikums für Ziergegenstände aus Porzellan haben auch bei der Königlichen Porzellan-Manufaktur im Berichtsjahre eine Steigerung des Absatzes herbeigeführt, die nur durch eine Vermehrung der Arbeitskräfte zu ermöglichen

[1]) Vgl. Berliner Jahrbuch 1911, II, S. 211.

war. In erster Linie mußte die Erzeugung der direkten Hilfsmittel der Industrie, der physikalischen Geräte und des Laboratoriumsporzellans, gesteigert werden. Daneben zeigte sich aber auch ein erhöhter Bedarf an guten Tafelgeschirren und an Luxusporzellan, und von diesem letzteren wieder wurden hauptsächlich Figuren nach Modellen namhafter Künstler lebhaft begehrt. Die Absatzsteigerung der Königlichen Porzellan-Manufaktur hat vornehmlich auch darin ihren Grund, daß der Verkehr der Manufaktur mit dem Zwischenhandel immer weitere Ausdehnung angenommen hat, so daß jetzt in allen größeren Plätzen Deutschlands und auch mehr und mehr im Auslande die Manufakturerzeugnisse zur Schau gestellt werden. Die so gesteigerte Nachfrage hat die Manufaktur in den Stand gesetzt, auch den gesteigerten Herstellungs- und Vertriebskosten entsprechend die Preise ihrer Luxuserzeugnisse zu erhöhen.

Steingutwaren.

Auch das Jahr 1912 war nur für einen Teil der Steingutwarenfabriken befriedigend. Eine ganze Zahl von ihnen hatte Schwierigkeiten, ihre Produktion abzusetzen, und sah sich gezwungen, durch Preisunterbietungen den Absatz zu heben. Hiergegen blieb die Konvention der Steingutfabriken trotz ihrer Reorganisation ohne bemerkbaren Einfluß. Die von dieser Konvention eingeleiteten Verhandlungen, die auf die Vernichtung des Steingutbruches hinzielten, blieben infolge des Einspruchs der Warenhäuser ohne greifbaren Erfolg. Sehr gut beschäftigt waren wieder die Fabriken von Feinsteingut, die wieder viele zugkräftige Neuheiten herausbrachten. Der Absatz in Anschlußwaschtischen hat sich trotz mancher von Theoretikern gegen sie vorgebrachten Einwendungen auch im Berichtsjahre merklich gehoben und dementsprechend dem Verkauf feinster Waschgarnituren Abbruch getan. Dagegen war der Umsatz in mittleren und billigen Waschgarnituren befriedigend. Die Fabriken von Hartsteingut-Spülwaren (Wasserleitungs-Gegenständen), die ebenfalls zu einer Konvention vereinigt sind, waren durchweg so gut beschäftigt, daß die Produktion im Berichtsjahre durch Vergrößerung bestehender Anlagen und durch Neubauten eine sehr erhebliche Steigerung erfahren hat, die aber nicht ausreichte, die prompte Deckung des Bedarfs in manchen Artikeln zu sichern. — In Majoliken hatten nur einige künstlerisch ausgeführte und dem deutschen Geschmack besonders zusagende Spezialitäten einen guten Erfolg. Auch die rheinischen Terrakotten wurden dank ihrer dem modernen Geschmack weit mehr als früher angepaßten Muster gut gekauft, das gleiche gilt von den übrigen für Gärten und Veranden teils nach alten Vorbildern, teils nach modernen Künstlerentwürfen hergestellten unbemalten Terrakotten. — In Steinzeug war der Absatz der fast ausschließlich im Bezirk von Höhr fabrizierten Waren befriedigend. Dieser Industriezweig wurde auch durch einige neu eingeführte technische Artikel stark in Anspruch

genommen. — Weder in der Steinzeugindustrie, noch in den verwandten Industrien gab es größere Streiks und Aussperrungen. Die Lohnverhältnisse waren im großen und ganzen unverändert, da bei den hohen Lebensmittelpreisen auch weniger gut reüssierende Fabriken nicht an eine Herabsetzung der Löhne denken konnten.

a. Tafelglas und Spiegelglas usw.

49. Glas und Glaswaren.

1. Spiegelglas.

Im Jahre 1912 hat sich das Geschäft in Spiegelglas gegenüber dem Vorjahre wenig geändert. Der Verein deutscher Spiegelglasfabriken, G. m. b. H. in Cöln, welchem sämtliche sieben deutsche Fabriken angehören, hat seine Verkaufsbedingungen und Preise dahin geändert, daß einige kleine, für Schleifereien bestimmte Sorten eine Preisermäßigung erhielten, während die Preise für schmalere und besonders lange Spiegelscheiben um etwa 50 % erhöht wurden. Außerdem hat er seine Zahlungsbedingungen durch Schaffung von zwei Zahltagen im Monat erheblich verschärft. Durch das internationale Spiegelglassyndikat herrscht der Verein bedingungslos über den ganzen Spiegelglashandel. Der Absatz findet nur durch eine kleine Zahl von Großhändlern, sogenannten Lagerhaltern, statt. Alle Kleinhändler und Verbraucher sind gezwungen, sich dieser wenigen Großhändler zu bedienen, und haben die vom Verein festgesetzten Preise zu zahlen. Der hohe Eingangszoll sichert den Bestand des Vereins und verhindert, daß der Verbrauch von Spiegelglas wesentlich größer wird. Es ist zweifellos, daß die hohen Preise dieses Materials den Verbrauch einschränken müssen.

¾ weißes Spiegelglas, welches ausschließlich in Bayern hergestellt wird, geblasenes Spiegelglas, hat im Laufe der Sommermonate wesentliche Preisermäßigungen erfahren. Die Fabrikanten mußten von Monat zu Monat im Preise nachgeben. Trotzdem standen sie am Ende des Jahres infolge eines immer mehr nachlassenden Bedarfs und steigender Produktion vor großen Lägern. Der Versuch, mit einem Exportrabatt nach Nordamerika große Mengen abzusetzen, ist vorläufig gescheitert. Die als Folge des Präsidentenwechsels erhofften Zollermäßigungen würden vielleicht zu einem größeren Export nach den Vereinigten Staaten führen. Hierdurch würde auch der Druck auf das Inlandsgeschäft nachlassen und eine Befestigung der Preise eintreten.

Schockglas, belegtes Fensterglas, hat nur für die Galanterie- und Metallwarenindustrie größere Bedeutung; Erzeugung und Handel waren normal; die Preise sind nicht gewichen.

Ziergläser, Ornament-, Roh- und Drahtglas befinden sich zum größten Teil ebenfalls in Händen des Vereins deutscher Spiegelglasfabriken; wesentliche Preisveränderungen waren nicht zu verzeichnen. Mitte Januar 1913 kam die Glashütte Köln-Ehrenfeld, welche nicht dem Syndikat angehört, mit billigen Preisen für Ornamentglas auf den Markt. Sofort setzte der

Verein die Preise um etwa 30 % herab, um sich diese Hütte gefügig zu machen. Diese Kampfpreise sind bei Abschluß dieses Berichtes noch in Gültigkeit. Der Verbrauch von Ziergläsern aller Art nahm auch im Berichtsjahre, jedoch unter Vermeidung farbiger Gläser, zu.

2. Tafelglas.

Am 31. Juli wurde der Verein deutscher Tafelglashütten aufgelöst. Jedoch bildete sich ein Verein Rheinischer Tafelglashütten, der seine Preise um 5 Pf. für 1 qm heraufsetzte. Ebenso erhielten die sächsischen Fabriken ihre Preise aufrecht, während die schlesischen und Lausitzer Fabriken zu ganz wesentlichen Preisherabsetzungen gezwungen waren. Auch hier bildete sich ein kleinerer Verein aus vier Fabriken, der jedoch ohne Einfluß auf die rückgehende Preisbewegung blieb. Gegen Ende des Jahres drückte beim rheinischen Fabrikat die sogenannte vierte, geringere Sorte auf die Preise und führte zu einer Abstoßung größerer Mengen bei sinkenden Preisen. Der Berliner Handel hat von dem Rückgang in den Preisen wenig Nachteile gehabt, da gerade in den letzten fünf Monaten des Jahres ein lebhafter Bedarf auf dem Baumarkt einsetzte, so daß die Hütten nur mit langen Lieferfristen die Bestellungen erledigen konnten. Die Aussichten für den Tafelglashandel sind jedoch für die Zukunft nicht günstig, da die Bautätigkeit stark nachgelassen hat.

3. Technisches Spezialglas.

In Spezialfabrikationen für Photographiegläser und Flachgläser für technische Zwecke waren die Preise und der Absatz als stetig zu bezeichnen.

b. Flaschenfabrikation.

Trotz der für das Flaschengeschäft sehr ungünstigen Witterung des Berichtsjahres war der Absatz in Flaschen befriedigend. Besonders im Exportgeschäft gestaltete sich die Nachfrage sehr lebhaft. Im Frühjahre ist eine weitere Erhöhung der Löhne eingetreten. Sowohl die Preise für Kohlen als auch diejenigen für Rohmaterialien sind gestiegen.

c. Andere Glaswaren.

1. Preßglas und Beleuchtungsglas.

Das Geschäft in billigen Glaswaren sowie in Beleuchtungsglas war lebhaft, so daß die meisten Glasfabriken mit den Ergebnissen des Jahres 1912 recht zufrieden sein konnten. Weniger befriedigend war der Handel in diesen Artikeln, da von den Warenhäusern gerade Preßglasartikel vielfach zu Ausnahmeinseraten benutzt werden und deshalb viele Spezialgeschäfte sich mehr oder weniger von diesem Artikel zurückgezogen haben.

2. Kelchglas. Erster Bericht.

In Kelchglas war das Geschäft nicht so gut, als daß eine Erhöhung der Preise für die eigentlichen Stapelartikel möglich gewesen wäre, so daß besonders die rheinischen Kelchglashütten ohne besondere Erträge geblieben sein dürften. Nur für bessere Artikel und gute Neuheiten waren Preise durchzusetzen, die einen angemessenen Nutzen ließen.

Zweiter Bericht.

Das Geschäft in Tisch- und Trinkgläsern erwies sich auch im Berichtsjahre als lohnend. Neue Muster und Schliffe, die

die Hütten einführten, fanden Beifall, so daß ein guter Absatz im Inland und Ausland erzielt werden konnte. Störungen im Betriebe und in der Lieferung kamen nicht vor, auch traten nur unwesentliche Preissteigerungen ein.

3. Kristallglas. Schwer geschliffenes Kristallglas war nach wie vor ein sehr beliebter Artikel. Neben den großen Kristallerien, die seit jeher diese Spezialität erzeugt haben, machten auch die größeren und kleineren deutschen Hütten, die heute eine gleichwertige Qualität erzeugen können, ein recht befriedigendes Geschäft. Jedoch beschränkte sich der Umsatz fast ganz auf das weiße Kristallglas, während farbig überfangene Gläser nur wenig verkauft wurden. Das Geschäft in farbigen Gläsern beschränkte sich fast ausschließlich auf farbige Sammelrömer. In teuersten Kunstgläsern, insbesondere in solchen französischen Ursprunges, waren die Umsätze befriedigend, aber auch in böhmischen Luxusgläsern zeigte das Geschäft hier und da eine leichte Besserung. Die Lieferung von bestem Kristallglas ließ infolge der großen Nachfrage wieder sehr viel zu wünschen übrig.

IV. Montanindustrie.

50. Kohle.

Allgemeines. Infolge der allgemein günstigen Beschäftigung in den hauptsächlich in Betracht kommenden Industriezweigen ist im Berichtsjahre der Geschäftsgang im Kohlenhandel sehr lebhaft geblieben. Hierdurch hat sich aber der Nutzen des Handels wenig oder gar nicht gesteigert, die Besserung kam vielmehr allein den Gruben zugute.

Schiffahrt. Die Schiffahrtsverhältnisse waren recht befriedigend, da der Wasserstand durchschnittlich eine normale Beladung der Fahrzeuge zuließ. Die Frachtenraten hielten sich aber trotzdem hoch, da der Andrang der zu verladenden Massengüter sehr reichlich war. Für Kohlen wurden durchschnittlich ab Cosel 5,70 Mk. für die Tonne, ab Breslau 3,10 Mk. für die Tonne nach Berlin Oberspree gezahlt. Erst im letzten Verlademonat, im November, machte sich infolge Mangels an zu verfrachtender Kohle eine Abschwächung bemerkbar, so daß die Frachtenraten bis auf 5,00 Mk. für die Tonne ab Cosel, bzw. 2,40 Mk. für die Tonne ab Breslau herabgingen.

Wagengestellung. Gegen Schluß des Monats September machte sich ein Mangel an Eisenbahnwagen bemerkbar, der sich bis Mitte Oktober in erträglichen Grenzen hielt, um dann aber den in jedem Jahre wiederkehrenden bedenklichen Umfang anzunehmen. Infolge der sehr reichlichen Rübenernte, welche eine lange Kampagne der

Zuckerfabriken zur Folge hatte, erfuhr er erst im Dezember eine Verminderung.

In den letzten vier Jahren betrug die Kohleneinfuhr nach Berlin in Tonnen: Einfuhr nach Berlin.

Tab. 75. Kohlenzufuhr nach Berlin (in Tonnen).

	1909	1910	1911	1912
Englische Steinkohlen	1 489 008	1 416 680	1 411 944	1 426 404
Westfälische „	514 607	467 662	414 585	478 758
Sächsische „	17 128	10 735	39 002	69 309
Oberschlesische „	1 918 732	1 835 675	1 628 555	2 516 248
Niederschlesische Steinkohlen . .	234 137	258 385	275 598	335 376
Böhmische Braunkohlen	27 810	22 157	26 234	25 580
Braunkohlen-Briketts	1 940 799	1 720 706	1 904 866	2 141 945
Inländische Braunkohlen . . .	8 643	6 985	18 393	17 185
Zusammen	6 150 864	5 738 985	5 719 177	7 010 805

Die Zunahme gegen das Vorjahr belief sich im Jahre 1909 auf 319 911 t oder 5,50 %; das Jahr 1910 zeigte einen Rückgang von 411 879 t oder 6,67 %, das Jahr 1911 einen solchen von 19 808 t oder ⅓ %, während das Jahr 1912 wieder mit einer Zunahme von 1 291 628 t oder ca. 22,14 % abschloß.

Die Einfuhr englischer Steinkohlen nach Berlin und seinen Vororten betrug in Tonnen: Englische Steinkohlen. Erster Bericht.

Tab. 76. Berlins Zufuhr an englischer Steinkohle (in Tonnen).

	1911	1912	gegen 1911
I. Quartal	153 416	74 255	— 79 161
II. „	489 632	372 063	— 117 569
III. „	366 952	637 991	+ 271 039
IV. „	401 944	342 095	— 59 849
Zusammen	1 411 944	1 426 404	+ 14 460

Die Einfuhr hat sich also gegen 1911 um 14 460 t oder ca. 1 % vermehrt. Bei Beginn des Berichtsjahres hatten die Preise im allgemeinen bereits einen so hohen Stand erreicht, wie seit Jahren nicht. Die Nachfrage gestaltete sich infolgedessen in den ersten beiden Monaten des Jahres, also unmittelbar vor Eintritt des Streiks, sehr lebhaft, und je näher man dem Beginn des Streiks kam, desto dringender wurden die Anfragen und desto zurückhaltender die Anbieter. Bis zum letzten Augenblick erwartete man allerdings eine Beilegung der Differenzen mit den Arbeitern. Diese Hoffnung erfüllte sich aber nicht, vielmehr nahm der Streik am 1. März einen solchen Umfang an, daß man von einer vollständigen Einstellung der Förderung in ganz England und Schottland sprechen konnte. Die allgemeine Annahme, daß dieser Riesenstreik nur von ganz kurzer Dauer sein könne, erwies sich als falsch. Erst in der zweiten Hälfte

des April, nach mehr als sechswöchentlicher Dauer, wurde die Arbeit in einem großen Teil der Gruben wieder aufgenommen. Da die notwendigen Arbeiten zur Wiederinstandsetzung der Gruben eine geraume Zeit erforderten, konnte aber die Verschiffung von Kohlen erst gegen Ende April aufgenommen werden. Auch in der Folgezeit blieb die Förderung hinter der des Vorjahres erheblich zurück, weil da und dort noch Differenzen mit den Arbeitern zu erledigen waren und weil die Produktion außerdem durch die Einführung des achtstündigen Arbeitstages verringert wurde. Der Produktionsausfall, den der Streik und seine Folgen verursachten, wird auf 30 Mill. t geschätzt. Er konnte natürlich nicht ohne dauernde Folgen für den englischen Kohlenmarkt bleiben. Zwar trat während der Sommermonate vorübergehend eine erhebliche Ermäßigung der stark gestiegenen Preise ein. Als aber die Konsumenten, die bis dahin mit ihren Käufen zurückgehalten hatten, zur Deckung ihres Bedarfs für den Rest des Jahres schritten, zeigten sich die Folgen des Streiks in einer erheblichen Preiserhöhung für Kohlen, in einer Ueberlastung der Lösch- und Ladegelegenheiten und in einer starken Steigerung der Frachtsätze. Diese Erscheinungen verschärften sich in der Folgezeit weiter, so daß die Preise für einzelne Sorten am Jahresschluß höher waren, als sie selbst zu Beginn des Streiks gewesen, und die Seefrachten teurer waren, als seit Jahren. Die Verteuerung der Frachten dürfte allerdings zum Teil eine Folge des Krieges auf der Balkanhalbinsel sein. Solange die politischen Schwierigkeiten nicht vollständig beseitigt sind, dürfte auch kaum auf einen Rückgang der abnorm hohen Seefrachten zu rechnen sein. Anderseits ist anzunehmen, daß die politischen Schwierigkeiten den Aufschwung der Industrie hemmen und damit den englischen Kohlenmarkt ungünstig beeinflussen werden. Zur Kennzeichnung der Lage sei bemerkt, daß die Preise für Durham Gaskohlen von sh 9/— im Vorjahr auf über 14/— und für Steam Smalls von 5/— bis 6/— im Vorjahr auf 9/— bis 10/— gestiegen sind. Naturgemäß war der Streik auf den englischen Kohlengruben von großem Einfluß auf den Berliner Markt in englischen Kohlen. Die Lieferungen englischer Kohle konnten infolge des Streiks erst gegen Ende April und Anfang Mai aufgenommen werden, und da die Flußschiffahrt bereits Ende Februar wieder im Gang war, so gingen mindestens die Bedarfsmengen dieser zwei Monate dem englischen Bergbau verloren. Dies wurde sowohl von den Lieferanten als von den Abnehmern um so härter empfunden, als infolge der ungünstigen Schiffahrtsverhältnisse des Vorjahres erhebliche Rückstände nachzuliefern waren, was durch den Streik unmöglich gemacht wurde. Die Lieferanten hatten unter diesen Schwierigkeiten und später noch dazu unter den hohen Seefrachten erheblich zu leiden.

Zweiter Bericht.

Die Ausfälle, die die englische Kohlenförderung durch den Kohlenarbeiterstreik erlitten hat, sind auf ca. 27 000 000 t zu schätzen. Der deutsche Kohlenhandel wurde hierdurch ganz erheblich beeinflußt, um so mehr, als auch in Westfalen ein Streik drohte, der jedoch vermieden werden konnte. Während des englischen Streiks arbeiteten alle deutschen Produktionsgebiete angespannt. Sowohl Westfalen wie auch besonders Oberschlesien haben es verstanden, die Gelegenheit zu benutzen, um ihre Förderungen zu erhöhen, verlorenes Absatzgebiet wiederzugewinnen und neue Absatzgebiete zu erobern. Außerdem war es ihnen möglich, die Preise zu erhöhen, da die Industrie einen fortgesetzt steigenden Bedarf an Kohlen zeigte. Auch nach Erledigung des englischen Streiks dauerte es noch eine geraume Zeit, bis die Gruben wieder instand gesetzt waren und normal arbeiten konnten. Die Anforderungen, die nun infolge der ausgefallenen Mengen an sie gestellt wurden, waren naturgemäß sehr groß, und es ist deshalb nicht zu verwundern, daß das ganze Jahr hindurch steigende Preise auf dem englischen Markte zu verzeichnen waren. Es notieren ab Grube am Ende des Jahres best steam-Kohlen reichlich sh 3/—, Durham main Gaskohlen mehr als sh 3/6 höher als zu Anfang des Jahres. Zu dieser Verteuerung für den deutschen Markt traten noch die erhöhten Forderungen für die Seefrachten hinzu, so daß insgesamt in Deutschland am Schlusse des Jahres mit einer Preissteigerung von rund 5 Mk. für die Tonne englischer Kohle zu rechnen war. Der Hamburger Import englischer Kohlen, der im Jahre 1911 infolge der monatelangen Schiffahrtsbehinderung erheblich, und zwar auf 4 178 000 Tonnen, zurückgegangen war, stieg im Berichtsjahr, da der Transportverkehr unbehindert blieb, auf 4 638 000 t. Hierbei ist aber zu berücksichtigen, daß in dieser erhöhten Ziffer beträchtliche Mengen enthalten sind, die Nachlieferungen der im Jahre 1911 nicht zur Ablieferung gelangten Mengen darstellen. Trotzdem blieb die Importziffer von 1912, und zwar infolge des Streiks und der hohen Preisforderungen, gegen diejenige von 1910 noch um 253 000 t zurück.

Für Berlin und seine Vororte betrug die Zufuhr englischer Kohlen abzüglich des Versandes im Jahre 1910 1 416 680 t, im Jahre 1911 1 411 944 t und im Jahre 1912 1 426 434 t. Scheinbar hat sich hiernach der Konsum am Berliner Markt auf dem Stande des Jahres 1910 gehalten. Dies ist aber ein Trugschluß, weil im Jahre 1911 infolge der monatelangen Transportbehinderung auf der Elbe ganz erhebliche Mengen nicht zur Anlieferung kommen konnten und 1912 nachgeliefert werden mußten. Wie sehr der oberschlesische Markt in Berlin und Vororten gegenüber dem englischen Import gewonnen hat, ergibt sich aus der Gegenüberstellung der Ziffern der oberschlesischen Kohlenzufuhr abzüglich des Versandes. Diese betrugen im Jahre 1910 1 835 675 t, im Jahre

1911 1 628 555 t und im Jahre 1912 2 516 248 t. Zeigt auch hier das Jahr 1911 die Folgen der Stillegung der Schiffahrt, so kennzeichnet doch die Ziffer von 1912 einen ganz gewaltigen Erfolg.

Der Markt in englischem Anthracit lag ähnlich wie derjenige in anderen englischen Kohlen. Die Preise für Rohware standen schon zu Beginn des Berichtsjahres hoch und haben sich ebenfalls fortgesetzt gesteigert. Gute, in Deutschland gebrochene und aufbereitete Wales-Ware wurde zu Preisen gehandelt, die um etwa 4 Mk. höher waren als im Vorjahr.

Westfälische Steinkohlen.

Die Einfuhr westfälischer Steinkohlen nach Berlin und seinen Vororten betrug in Tonnen:

Tab. 77. Berlins Zufuhr an westfälischer Steinkohle (in Tonnen).

	1911	1912	gegen 1911
I. Quartal	108 298	135 816	+ 27 518
II. „	102 985	133 508	+ 30 623
III. „	90 228	97 395	+ 7 167
IV. „	113 074	112 039	— 1 035
Zusammen	414 585	478 758	+ 64 167

Die Einfuhr hat sich also gegen 1911 um 64 167 t oder ca. 16 % vermehrt. Durch den in England im Februar 1912 ausbrechenden langandauernden Streik der Bergarbeiter wurde die Lage des Berliner Kohlenmarktes zugunsten der deutschen Produktion stark beeinflußt. Die Verkäufer englischer Ware konnten ihren Verpflichtungen nicht nachkommen; deutsches Material mußte zur Aushilfe gekauft werden. Der Umstand, daß im ersten Viertel des Jahres stets die Hauptabschlüsse getätigt werden, ferner die günstige Verfassung der heimischen Eisenindustrie, bewirkten im Verein mit dem durch den englischen Streik hervorgerufenen Produktionsausfall ein starkes Anziehen der Preise. Für westfälische Kohlen konnte ohne Schmälerung des bisherigen Abnehmerkreises ein Aufschlag von durchschnittlich 3 Mk. für die Tonne erzielt werden, obwohl Schlesien noch bis in den Sommer hinein mit billigeren Offerten am Markt blieb und energisch bemüht war, sich neue Abnehmer zuzuführen. Die günstige Marktlage hielt weiterhin nicht nur an, sondern verstärkte sich noch zum Herbst. In sämtlichen Kohlensorten wurden an die westfälischen Zechen starke Anforderungen gestellt, denen aber, trotz des wirkungslosen partiellen Streiks der Bergarbeiter im ersten Vierteljahr, stets entsprochen werden konnte. Die Wasserfrachten blieben während des ganzen Sommers günstig, so daß die Konsumenten erst spät gezwungen waren, den Bahnweg zu benutzen. Leider trat im Oktober wieder der alljährlich wiederkehrende Wagenmangel ein, und zwar in einem bisher ungeahnten Maße. Vielfach mußten Zechen Feierschichten einlegen, da ihnen seitens der Eisenbahn sehr oft nicht einmal ein Drittel der an-

geforderten Wagen gestellt wurde. Sowohl die Zechen und ihre Arbeiterschaft, wie auch die Kohlenkonsumenten hatten infolge des Wagenmangels erhebliche Verluste zu beklagen.

In westfälischem Schmelzkoks übertrafen infolge der andauernd starken Beschäftigung der Eisen- und Metallgießereien die Anforderungen diejenigen des Jahres 1911 erheblich. Zentralheizungskoks wurde bei fast stets sehr günstigen Wasserfrachten vom Platzhandel in größeren Posten als in den Vorjahren auf Lager genommen, so daß die Versandziffern auch hierin eine Erhöhung erfahren haben. Als Mitte Oktober der starke Wagenmangel einsetzte und die stets nur kleinen Läger der Gießereien geräumt waren, entstanden insbesondere in der Versorgung der Industrie Schwierigkeiten, die jedoch überwunden werden konnten, da stets, wenn auch oft erst im letzten Augenblick, Material herangeschafft werden konnte. In den Verkaufspreisen für Koks trat am 1. April eine allgemeine Erhöhung um 1 Mk. bis 1,75 Mk. für die Tonne ein. Trotzdem ist ein Gesamtmehrabsatz von ungefähr 20 % gegen 1911 zu verzeichnen.

Sächsische Steinkohlen.

Die Einfuhr sächsischer Steinkohlen nach Berlin und seinen Vororten betrug in Tonnen:

Tab. 78. Berlins Zufuhr an sächsischer Steinkohle (in Tonnen).

	1911	1912	gegen 1911
I. Quartal	3 873	23 216	+ 19 343
II. „	3 980	13 431	+ 9 451
III. „	6 131	22 250	+ 16 119
IV. „	25 018	10 412	— 14 606
Zusammen	39 002	69 309	+ 30 307

Die Einfuhr hat sich also erneut erheblich vergrößert und betrug gegen 1911 30 307 t oder ca. 77,5 % mehr. Diese Steigerung ist als eine Folge des englischen Bergarbeiterausstandes und deshalb als eine vorübergehende Erscheinung zu betrachten.

Oberschlesische Steinkohlen.

Die Einfuhr oberschlesischer Steinkohlen nach Berlin und seinen Vororten betrug in Tonnen:

Tab. 79. Berlins Zufuhr an oberschlesischer Steinkohle (in Tonnen).

	1911	1912	gegen 1911
I. Quartal	350 519	596 005	+ 245 486
II. „	559 319	716 525	+ 157 206
III. „	282 645	619 322	+ 336 677
IV. „	436 072	584 396	+ 148 324
Zusammen	1 628 555	2 516 248	+ 887 693

Die Einfuhr hat sich also gegen 1911 um das erhebliche Quantum von 887 693 t oder ca. 54 % vermehrt. Das Berichtsjahr hat sich für die Einfuhr oberschlesischer Steinkohlen sehr günstig gestaltet. Hierzu trugen verschiedene Umstände bei: Der Streik der englischen Grubenarbeiter; das Entgegenkommen der oberschlesischen Grubenverwaltungen bezüglich der Preisstellung

nach dem durch die englische Konkurrenz bestrittenen Absatzgebiet; der fast ununterbrochen günstige Wasserstand der in Betracht kommenden Wasserstraßen. Der Streik in England hatte eine wesentliche Preissteigerung für englische Kohle zur Folge, wobei auch die hohen Seefrachten eine nicht zu unterschätzende Rolle spielten. Wenn trotzdem der Import englischer Kohle im Berichtsjahr vom dritten Quartal ab bedeutend zugenommen hat, so ist dies auf die Abwicklung der im Vorjahr zur Lieferung im Berichtsjahr zu festen Preisen getätigten Abschlüsse zurückzuführen. Die oberschlesische Kohle hat aber bei der überaus regen Beschäftigung der Industrie einen großen Teil derselben für sich zurückgewonnen und dürfte auch, soweit es sich übersehen läßt, nicht so leicht wieder zu verdrängen sein.

Niederschlesische Steinkohlen. Erster Bericht.

Die Einfuhr niederschlesischer Steinkohlen nach Berlin und seinen Vororten betrug in Tonnen:

Tab. 80. Berlins Zufuhr an niederschlesischer Steinkohle (in Tonnen).

	1911	1912	gegen 1911
I. Quartal	76 124	108 630	+ 32 506
II. „	57 299	71 083	+ 13 784
III. „	56 725	79 370	+ 22 645
IV. „	85 450	76 293	— 9 157
Zusammen	275 598	335 376	+ 59 778

Die Einfuhr hat sich also gegen 1911 um 59 778 t oder ca. 22 % vermehrt. Das niederschlesische Kohlenrevier war gleich den übrigen Bezirken während der Berichtszeit in der angenehmen Lage, seine Produkte zu angemessenen Preisen absetzen zu können. Was den Berliner Markt anlangt, so hielten sich die Versandziffern etwa auf der Höhe des Vorjahres. In Flammkohlen konnten die laufenden Schlüsse wohl ausnahmslos erneuert werden. Schmiedekohlen fanden ihrer vorzüglichen Verwendbarkeit wegen weiter gute Aufnahme; es wurden auch hierfür die geforderten Preise sowohl seitens der Händler als auch seitens der Konsumenten bezahlt. Steinkohlenbriketts erfreuten sich einer steigenden Nachfrage. Schmelzkoks war fast während der ganzen Berichtszeit knapp. Der im Herbst ganz besonders stark auftretende Wagenmangel störte die Expedition niederschlesischer Steinkohlen in sehr empfindlicher Weise, so daß seitens der Werke längere Lieferfristen verlangt werden mußten. Die Schiffahrtsverhältnisse waren normal; es wurden beträchtliche Mengen auf dem Wasserwege verfrachtet.

Zweiter Bericht.

Der niederschlesische Steinkohlenmarkt hat sich, wie im Vorjahre, fortlaufend in ruhiger Weise entwickelt. Die Streiks in England und Westfalen beförderten den Absatz. Insbesondere war die englische Konkurrenz nicht so groß, wie in anderen Jahren. Während des Streiks und noch nachher mußten von verschiedenen Verbrauchern, welche sonst fast ausschließlich eng-

lische Kohle verwenden, wieder einheimische Kohle herangezogen werden. Was die Marktlage in den einzelnen Produkten anbetrifft, so war die Nachfrage nach Gaskohlen lebhaft; gegenüber dem Vorjahre konnten die Preise etwas aufgebessert werden. Schmiedekohlen wurden stark gefragt; es trat zeitweise eine Knappheit in diesem Material ein. Auch für Schmiedekohlen konnten bessere Preise erzielt werden. Steinkohlenbriketts wurden wegen ihrer unübertroffenen Qualität ebenfalls leicht abgesetzt und waren immer recht lebhaft gefragt. Das Schmelzkoksgeschäft hat sich in der Berichtszeit noch mehr ausgedehnt. Der niederschlesische Schmelzkoks findet für Hütten- und speziell für Zentralheizungszwecke mehr und mehr Verwendung. — Im Sommer des Berichtsjahres sind keine sehr erheblichen Mengen Koks über die Wasserstraßen nach Berlin verfrachtet worden, was teilweise den sehr schwankenden Schiffahrtsverhältnissen und der außerordentlichen Höhe der Kahnfrachten zuzuschreiben ist. Namentlich durch den letzten Umstand bot sich bei Wasserverladungen keine Ersparnis mehr gegenüber Bahnbezug. Die Schiffahrt auf der Oder konnte während der Sommermonate ohne Unterbrechung fortgesetzt werden, jedoch wurden zeitweise auch hier sehr hohe Frachten gezahlt, da Kahnraum infolge des großen Bedarfs knapp war. Der Bahnversand aus dem niederschlesischen Revier war bis Ende September regelmäßig. Anfang Oktober trat jedoch ein bedeutender Waggonmangel ein, der sich im Laufe des Monats weiterhin steigerte und bis zum Jahresschluß, wenn auch in geringerem Maße, anhielt.

Böhmische Braunkohlen.

Die Einfuhr böhmischer Braunkohlen nach Berlin und seinen Vororten betrug in Tonnen:

Tab. 81. Berlins Zufuhr an böhmischer Braunkohle (in Tonnen).

	1911	1912	gegen 1911
I. Quartal	6 108	6 772	+ 664
II. „	7 568	5 588	— 1 980
III. „	6 039	5 842	— 197
IV. „	6 519	7 378	+ 859
Zusammen	26 234	25 580	— 654

Die Einfuhr hat sich also gegen 1911 um 654 t oder ca. 2,5 % verringert.

Braunkohlen-Briketts. Erster Bericht.

Die Einfuhr von Braunkohlenbriketts nach Berlin und seinen Vororten betrug in Tonnen:

Tab. 82. Berlins Zufuhr an Braunkohlenbriketts (in Tonnen).

	1911	1912	gegen 1911
I. Quartal	457 425	549 652	+ 92 227
II. „	415 646	430 565	+ 14 919
III. „	539 937	564 923	+ 24 986
IV. „	491 858	596 805	+ 104 947
Zusammen	1 904 866	2 141 945	+ 237 079

Die Einfuhr hat sich also gegen 1911 um 237 079 t oder ca. 11,5 % vergrößert.

Der schon im Vorjahr in Erscheinung getretene Aufschwung in der Einfuhr hat im Berichtsjahre unvermindert angehalten. Aber auch im Berichtsjahre ist ausschließlich auf den vermehrten Bedarf in Industriebriketts zurückzuführen, während der Bedarf in Salonbriketts namentlich in den Sommermonaten eher zurückgegangen ist. Gegen Ende April wurde noch einmal seitens der Werke infolge mangelnder Aufträge für Salonbriketts zweiter Qualität zu dem Hilfsmittel der unbestellten Sendungen gegriffen. Durch intensive weitere Bearbeitung der Industrie scheint jedoch ein Ausgleich zwischen Produktion und Bedarf herbeigeführt zu sein, da sich unbestellte Sendungen nicht wiederholt haben; im Gegenteil machte sich seit September eine große Knappheit an Salonware bemerkbar.

Zweiter Bericht.

Das Braunkohlengeschäft entwickelte sich unter dem Schutze der Berliner Brikettkonvention, welche ihre Stütze im Braunkohlenbrikettsyndikat findet, günstig. In den Sommermonaten stockte vorübergehend der Absatz, namentlich für zweite Sorten. Die mittleren und kleineren Händler waren nicht aufnahmefähig, so daß der Großhandel zu diesen Zeiten mit Schwierigkeiten zu kämpfen hatte. Diese Schwierigkeiten traten aber seit August vollständig zurück. In der Industrie fand das Brikett infolge zielbewußter Agitation und Propaganda mehr und mehr Interessenten. Eine Beunruhigung des Marktes brachte die am 30. Nov. erfolgte Auflösung des mitteldeutschen Brikettsyndikats. Für das Jahr 1913 wurde ein Eindringen der mitteldeutschen Marken auch auf dem Berliner Markte erwartet. Ob und inwieweit diese mitteldeutschen Marken in Groß-Berlin ein Absatzgebiet finden werden, wird wesentlich von der Unterstützung abhängen, welche das Braunkohlenbrikettsyndikat dem angestammten hiesigen Handel angedeihen lassen wird.

Inländische Braunkohlen.

Die Einfuhr inländischer Braunkohlen nach Berlin und seinen Vororten betrug in Tonnen:

Tab. 83. Berlins Zufuhr an inländischer Braunkohle (in Tonnen).

	1911	1912	gegen 1911
I. Quartal	3 131	4 837	+ 1 706
II. „	2 839	3 776	+ 937
III. „	5 023	3 189	— 1 834
IV. „	7 400	5 383	— 2 017
zusammen	18 393	17 185	— 1 208

Die Einfuhr hat sich also gegen 1911 um 1208 t oder ca. 6,5 % vermindert. Nach wie vor ist die Einfuhr inländischer Braunkohle so klein, daß sie für den Berliner Platz nicht mehr von Bedeutung ist.

Gaskoks. Erster Bericht.

Mit Beginn des Berichtsjahres belebte sich der Gaskoksmarkt infolge des Einsetzens kalter Witterung; die großen Vorräte waren bald aufgebraucht. Für das am 1. April beginnende neue Abschlußjahr waren die Aussichten insofern gut, als die früher vorhandenen bedeutenden Vorräte der Gasanstalten zum Teil geräumt waren. Infolge der höheren Preise für Gaskohlen wurden auch die Notierungen für Gaskoks seitens der Gasanstalten erhöht. Der Handel hat aber trotzdem die anfallenden Quantitäten abgenommen. Auch in den Sommermonaten war der Umsatz rege; Vorräte waren auf den Gasanstalten am Jahresschluß nicht vorhanden.

Zweiter Bericht.

Das Geschäft in Gaskoks und Schmelzkoks zeigte einen gesunden Verlauf. Da durch das Darniederliegen der Schiffahrt im Jahre 1911 erhebliche Mengen Kohlen ausblieben und auch infolge des englischen Streiks Ausfälle in der Kohlenversorgung Berlins zu verzeichnen waren, waren die Gasanstalten genötigt, erhebliche Mengen des von ihnen erzeugten Gaskoks zur Wassergaserzeugung selbst zu verwenden. Dadurch wurden nicht nur dem Handel die zu dieser Fabrikation verwandten Koksmengen entzogen, sondern es unterblieb auch die Produktion von neuem Koks, die bei der Gaserzeugung aus Kohlen gewonnen worden wäre. Es ist deshalb erklärlich, daß seit dem starken Frostwetter zu Beginn des Berichtsjahres Koks fortgesetzt sehr gefragt war. Die Vorräte bei den Gasanstalten waren äußerst niedrig. Um den Berliner Bedarf zu befriedigen, war es notwendig, viel auswärtigen Gaskoks heranzuziehen. Teilweise aber haben sich auch die Hausbesitzer für die Versorgung ihrer Zentralheizungen infolge der erhöhten Gaskokspreise wieder dem Schmelzkoks zugewendet. Aber auch dieser war gegen Ende des Berichtsjahres sehr knapp, und es kann als ein Glück bezeichnet werden, daß bis zum Jahresende Frostwetter und eine damit verbundene erhöhte Anforderung an die Versorgung ausblieb. Die rücksichtslose Konkurrenz im Gaskokshandel führte dazu, daß zu Beginn des Berichtsjahres namhafte Firmen sich mit direkter oder indirekter Unterstützung der Produktion zu einer Kokskonvention zusammenfanden. Diese verfolgte den Zweck, einheitliche Verkaufspreise, die nicht mehr als einen bürgerlichen Nutzen einschließen sollen, sowie Verkaufsbedingungen festzusetzen und eine Kontrolle für die gesamte Koksversorgung einzurichten. Diese letztere Einrichtung ist, wie die Berichterstatterin ausführt, vom Publikum vielfach als sehr angenehm empfunden worden.

Detailhandel.

Der Monat Januar brachte zwei starke Frostperioden, so daß sich das Brennmaterialiendetailgeschäft außerordentlich lebhaft gestaltete. Ganz besonders galt dies vom Handel mit Koks und einigen von der Kundschaft bevorzugten Brikettmarken. Die Nachfrage nach Gaskoks war derart rege, daß, wie oben erwähnt,

die Bestände der Gasanstalten schnell geräumt waren und nur die Tagesproduktion zur Verfügung gestellt werden konnte. Diese genügte aber dem Bedarf bei weitem nicht; und wenn es auch nicht zu einem völligen Mangel an Gaskoks kam, so war dies nur dem bereits im Februar wieder eintretenden Witterungsumschlag zu verdanken, der innerhalb vierzehn Tagen zu Temperaturschwankungen von ca. -13^0 auf ca. $+20^0$ führte. Immerhin fanden die Gasanstalten und Brikettfabrikanten auch weiterhin leicht Absatz für ihre Produktion, da die Händler ihre stark gelichteten Lager wieder auffüllten. Dem lebhaften Geschäftsgang entsprach jedoch keineswegs der dem Handel verbliebene Nutzen. Die Art der Abschlüsse, besonders mit den Koksverbrauchern, legt bei einem durch starke Kälte hervorgerufenen außergewöhnlich hohen Verbrauch dem Lieferanten erhebliche Lasten auf. Während der Verkäufer sich auf einen festen Preis verpflichten muß, verpflichtet sich der Konsument nicht zur Abnahme eines bestimmten Quantums, sondern nur zur Abnahme seines, oft großen Schwankungen ausgesetzten Bedarfs. Der Verkäufer kann sich daher schwer eindecken und ist bei steigendem Markt meist gezwungen, für den Mehrbedarf höhere Preise anzulegen, als er seiner Offerte zugrunde gelegt hatte. Durch gesteigerte Fuhrlöhne für Hilfsgespanne, deren Kosten sich, falls Schneefälle den Transport erschweren, noch erhöhen, vergrößern sich außerdem bei starker Belebung der Nachfrage die Unkosten. Auch dadurch, daß die Trockenheit des Vorjahres dem Handel die Beschaffung größerer Vorräte auf dem Wasserwege unmöglich machte, verteuerte sich die Ware, die durch die Bahn bezogen werden mußte. Da obendrein die Preise infolge der milden Witterung des Vorjahres gedrückt waren, verblieb dem Handel nicht nur kein Nutzen, sondern es wurde sogar vielfach mit Verlust gearbeitet. Um eine Besserung der mit der Zeit sich als unhaltbar erweisenden Zustände auf dem Koksmarkt herbeizuführen, kam ein Zusammenschluß der Händler zustande, durch den die Konsumenten zum Abschluß bestimmter Mengen gezwungen wurden. Auch gelang es, bessere Preise zu erzielen. Um ferner der unlauteren Konkurrenz die Wege zu verschließen, wurde gleichzeitig die Anstellung von Kontrollbeamten für die Konventionsmitglieder beschlossen, denen die Berechtigung zum Prüfen des Inhalts von Kokszufuhren im Interesse der Empfänger zusteht. Diese Einrichtung hat sich nach den bisher gemachten Erfahrungen bewährt. Neben dieser neuen Konvention der Kokshändler blieben auch die Konventionen für oberschlesische Steinkohlen und für Briketts, die auf ein Jahr verlängert wurden, wiederum bestehen. In den Monaten März bis Juli lag das Geschäft recht still. Der Bezug englischer Kohlen konnte infolge des Bergarbeiterstreiks erst Ende April wieder aufgenommen werden. Die Preise stellten sich infolge hoher See- wie Fluß-

frachten ziemlich hoch. Die Wasserverhältnisse auf der Elbe und Oder waren um Mitte Mai wenig günstig, besserten sich aber gegen Ende des Monats und blieben auch den Juni über gut. Die Frachten waren aber wegen Mangels an Kahnraum hoch und blieben es auch selbst dann noch, als der Eingang leerer Fahrzeuge lebhafter wurde. Auch in den späteren Monaten hielten sich die Frachten, mit kurzen Unterbrechungen, trotz des guten Wasserstandes ziemlich hoch, zumal da bei den für englische Kohlen geforderten höheren Preisen und den hohen Seefrachten oberschlesische Steinkohlen stark begehrt und dementsprechend auch ein erhöhter Bedarf an Kahnraum vorhanden war. Recht gut gestaltete sich das Geschäft im August, besonders war Koks für Zentralheizungen zur Eindeckung des Winterbedarfes zum billigeren Sommerpreise lebhaft begehrt. Nicht so gut ging das Brikettgeschäft; die von der Konvention festgelegten Mindestpreise wurden vielfach unterboten. Durch die nasse und kühle Witterung veranlaßt, setzte im Herbst die Heizperiode zeitig ein, deshalb blieb auch im September das Geschäft lebhaft, zumal da Mitte September für die Privatkundschaft der höhere Winterpreis in Kraft trat.

Detailhandelspreise.

Die Preise stellen sich im Detailgeschäft für einen Zentner frei Keller je nach Quantum:

Tab. 84. Berliner Kohlenpreise im Detailhandel (in Mark p. Ztr. frei Keller).

	Sommer 1912	Winter 1912
Oberschlesische Steinkohlen,		
Stück, Würfel, Nuß I . .	1,65	1,70
Nuß II	1,55	1,60
Böhmische Braunkohlen . .	1,55	1,65
Englischer Anthracit . . .	2,60	2,65
Salonbriketts	1,15	1,20
Industriebriketts	1,05	1,10

Deutsche Gesamtproduktion.

Die gesamte deutsche Produktion an Stein- und Braunkohlen, Koks, Briketts und Naßpreßsteinen betrug in den letzten Jahren:

Tab. 85. Kohlenproduktion im Deutschen Reiche (in 1000 t).

	1910	1911	1912
Steinkohlen	152 882	160 742	177 095
Braunkohlen	69 105	73 517	82 340
Koks	23 600	25 405	29 141
Briketts und Naßpreßsteine . . .	19 566	21 828	24 392

Ausfuhr.

Die Gesamteinfuhr an Steinkohlen und Braunkohlen nach Deutschland weist für die gleichen Jahre folgende Ziffern auf:

Tab. 86. Deutschlands Kohleneinfuhr (in 1000 t).

	1910	1911	1912
Steinkohlen	11 196	10 914	10 380
Braunkohlen	7 398	7 069	7 266

Eigenverbrauch.

Die deutsche Gesamtausfuhr an Stein- und Braunkohlen belief sich auf:

Tab. 87. Deutschlands Kohlenausfuhr (in 1000 t).

	1910	1911	1912
Steinkohlen	24 258	27 412	31 143
Braunkohlen	62	58	57

Hiernach ergibt sich für Deutschland ein Eigenverbrauch (d. h. Produktion + Einfuhr — Ausfuhr) an Steinkohlen und Braunkohlen (in 1000 t):

Tab. 88. Kohlenverbrauch im Deutschen Reiche (in 1000 t).

	1910	1911	1912
Steinkohlen	139 820	144 247	156 332
Braunkohlen	76 441	80 528	89 545

51. Roheisen und Fertigeisen.

1. Roheisen.

Roheisen-Statistik.

Nach den Ausweisen des Vereins deutscher Eisen- und Stahlindustrieller hatte die deutsche Roheisenproduktion in den einzelnen Monaten der letzten drei Jahre folgenden Umfang:

Tab. 89. Monatsziffern der deutschen Roheisenproduktion in Tonnen.

	1910	1911	1912
Januar	1 177 574	1 320 712	1 385 493
Februar	1 091 351	1 173 137	1 337 134
März	1 250 184	1 322 142	1 446 143
April	1 202 117	1 285 396	1 451 404
Mai	1 261 735	1 312 255	1 492 157
Juni	1 219 071	1 262 997	1 452 657
Juli	1 228 316	1 290 106	1 505 360
August	1 262 804	1 284 302	1 526 831
September	1 232 477	1 250 702	1 518 623
Oktober	1 291 379	1 334 941	1 633 539
November	1 272 333	1 313 896	1 537 205
Dezember	1 307 084	1 377 637	1 566 025

Die Durchschnittspreise von M. N. Warrant f. a. B. Glasgow betrugen in den fünf letzten Jahren:

Tab. 90. Durchschnittspreise von M. N. Warrants

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni
1908 . .	57.1	56.4	57.—	56.9	56.2	56.1
1909 . .	54.6	53.8	52.6	53.7	54.3	54.5
1910 . .	57.11	57.4	57.8	56.11	55 10	55.2½
1911 . .	55.8	55.0½	54.—	52.7½	52.2	52.4
1912 . .	55.6	55 1	56.8	59.3	59.11	61.4

Die Statistik des Vereins ergibt für die genannten drei Jahre eine Jahresproduktion von:

1910	1911	1912
	in Tonnen	
14 793 325	15 534 223	17 852 571

Dem Jahresbericht der Firma S. Elkan & Co. in Hamburg, der auch die Preistabellen bringt, entnehmen wir weiter folgendes: Erster Bericl

Die Erwartungen, mit denen die Eisenindustrie das Jahr 1912 begrüßte, sind durch die tatsächliche Entwicklung weit übertroffen worden. In allen Ländern zeigten Produktion und Absatz einen bedeutenden Fortschritt; nur in Großbritannien wurde im Frühjahr die Entwicklung durch schwere wirtschaftliche Kämpfe beeinträchtigt.

Der deutsche Roheisenmarkt lag dank der Wirksamkeit des Roheisen-Verbandes, dem sich nach mehrmonatlichen Verhandlungen die Siegerländer und die Luxemburg-Lothringischen Hüttenwerke angliederten, im Zeichen einer günstigen Entwicklung. Die Produktion steigerte sich von 14 793 325 t im Jahre 1910 und 15 535 112 t im Jahre 1911 auf 17 852 571 t in 1912. Der Verbrauch an Roheisen ist in Deutschland von 25,2 kg auf den Kopf der Bevölkerung im Jahre 1861 auf 136,87 kg im Jahre 1911 gestiegen.

In Amerika schätzt man die Produktion des Berichtsjahres auf 29 600 000 t gegen 23 649 344 t im Jahre 1911. Trotz der durch die Trustgegner verursachten steten Beunruhigung des Marktes bewirkte die glänzende Beschäftigung der eisenverbrauchenden Industrien eine Preissteigerung von etwa 17 Mk. für 1000 kg, indem der Durchschnittspreis für Roheisen von 13,40 $ im Januar 1912 auf 17,48 $ Anfang 1913 stieg.

Der englische Markt zeigte infolge der durch die Arbeiterkämpfe entstandenen Produktionsausfälle starke Preissteigerungen bei lebhafter Nachfrage. Es betrug:

1908	der	niedrigste	Preisstand	47/5,	der	höchste 56/3
1909	„	„	„	46	„	„ 52/8
1910	„	„	„	48/7½	„	„ 52/4
1911	„	„	„	45/8	„	„ 50/9
1912	„	„	„	48/8	„	„ 68/4

f. a. B. Glasgow. (Pfd. Sterl. für 1 t)

Juli	August	Septemb.	Oktober	Novemb.	Dezemb.	Durchschnittspreis
55.9	56 3	56 4	54 11	55.3	55.—	56.1
54.6	56 7	57 6	58.—	57.—	56.9	55.3
54.11	55.8	55.3	55.8½	55 6	55.4	56.—
52.9½	53 1½	52.7	52.4½	53.2¼	55.4	53.5
63 3	67.5½	72.6	72 6	73.6	73.3	64.2

Tab. 91. Deutsche Roheisenpreise im Jahre 1912.

	Januar	Februar	März	April	Mai
West- und Süddeutschland					
Hematite } ab Werk	74½	77½	77½	77½	77½
Gießerei 1 } ab Werk	70½	73½	73½	73½	73½
Gießerei 3 } ab Werk	67½	70.—	70.—	70.—	70.—
Luxemburger 3 ab Luxemburg	52½-53½	56-58.—	56-58.—	56-58.—	56-58.—
Nord-, Mittel- und Ostdeutschland					
Hematite } Frachtfrei Verbrauchsort	76½-79½	79½-82½	79½-82½	79½-82½	79½-82½
Gießerei 1 } Frachtfrei Verbrauchsort	73½-76½	75-78½	75-78½	75-78½	75-78½
Gießerei 3 } Frachtfrei Verbrauchsort	70½-73½	72-75.—	72-75.—	72-75.—	72-75.—
Luxemburger 3 ab Luxemburg	49½-51.—	50½-53½	50½-53½	52½-55½	52½-55½

Die Vorräte in Middlesbro, die einzige greifbare Reserve der Welt, begannen sich bereits in den letzten Monaten des Jahres 1911 zu verringern. Sie beliefen sich Ende 1911 nur noch auf 536 634 t und sind bis Ende 1912 um über 50 %, nämlich auf 241 845 t, zusammengeschrumpft. Die Eisenverbraucher scheinen auch weiterhin diese Läger heranziehen zu müssen, da wider Erwarten die Nachwirkungen der durch den großen Kohlenarbeiterstreik entstandenen Betriebsstörungen noch nicht ganz überwunden sind. Diese Umstände, sowie die beispiellos hohen Seefrachten, durch welche die englische Roheisenfabrikation stärker als die deutsche betroffen wurde, sind dem Auslandsabsatz des deutschen Roheisens sehr förderlich gewesen. Es scheint ungewiß, ob bei starkem Inlandsbedarf Deutschlands in nächster Zeit genügend deutsches und Luxemburger Roheisen zur Pflege des Exports verfügbar sein wird. Trotz der glänzenden statistischen Lage des Eisenmarktes und des starken Schiffbau-Bedarfs begann jedoch am Jahresende in der Eisenindustrie die Unternehmungslust infolge der politischen Unsicherheit nachzulassen.

Zweiter Bericht.

Eine Berliner Firma berichtet uns über das Geschäft in Gießereiroheisen:

Unter der Kontrolle des Roheisenverbandes, dessen Tätigkeit durch keinen Outsider gestört wurde, da sämtliche Roheisenproduzenten Deutschlands dem Verband angehören, hat sich im Berichtsjahre das Geschäft in Gießereiroheisen in ruhiger, stetiger Weise abgewickelt. Die Eisengießereien waren während des ganzen Jahres sehr gut beschäftigt, Störungen durch Streiks und dergl. traten fast nirgends ein, und da die Preispolitik des Roheisenverbandes vorsichtig war und übertriebene Preissteigerungen vermieden wurden, so konnten die vom Verband zum Verkauf gestellten Mengen jeweils in kürzester Frist abgesetzt werden. Den Wünschen der Verbraucher wegen Zuteilung bestimmter Marken

(Verbandspreise in Mark für 1000 kg).

Juni	Juli	August	Septemb.	Oktober	Novemb.	Dezemb.
77½	77½	77½	77½	80½-81½	81½	81½
73½	73½	73½	73½	76½-77½	77½	77½
70.—	70.—	70.—	70.—	73½-74½	74½	74½
56-58.—	56-58.—	56-62.—	60-62.—	60-62.—	63-65.—	63-65.—
79½-82½	79½-82½	79½-82½	79½-82½	86½-87½	86½-87½	86½-87½
75-78½	75-78½	75-78½	75-78½	82½-83½	82½-83½	82½-83½
72-75.—	72-75.—	72-75.—	72-75.—	79½-80½	79½-80½	79½-80½
52½-55½	52½-55½	57½-59.—	57½-59.—	60½-62.	60½-62.—	60½-62.—

suchte der Verband, soweit es die Frachtverhältnisse zuließen, nach Möglichkeit gerecht zu werden, dagegen konnten die vielfach besonders im vierten Quartal hervortretenden gesteigerten Ansprüche der Gießereien zum Teil nicht voll befriedigt werden, da die Hochofenwerke bis zur Grenze ihrer Leistungsfähigkeit besetzt waren. Die Verkaufspreise der wichtigsten Roheisensorten stellten sich für 1000 kg franko Waggon bzw. frei Ufer Berlin wie folgt:

Tab. 92. Berliner Roheisenpreise (in Mark für 1000 kg).

	vom 1. 1. bis 19. 10.	19. 10. bis 31. 12.
	Mk.	Mk.
Hematite-Roheisen	81.50	86.50
Gießerei-Roheisen Nr. I	77.—	82.50
Gießerei-Roheisen Nr. III . . .	74.—	79.50

Luxemburger Roheisen Nr. III kostete vom 1. Jan. bis 15. April 65 Mk., vom 15. April bis 6. Aug. 67,50 Mk., vom 6. Aug. bis 29. Okt. 72,50 Mk. und vom 30. Okt. bis 31. Dez. 75 Mk. Der Import englischen Roheisens hielt sich trotz der Roheisenknappheit in Deutschland in mäßigen Grenzen, da das scharfe Steigen der Preise in England und ungewöhnlich hohe Seefrachten das Geschäft fast während des ganzen Jahres erschwerten. Englisches Roheisen No. III kostete frei Ufer Berlin zu Anfang des Jahres 73 Mk. und stieg bis auf 91 Mk. für 1000 kg.

2. Walzeisen.

Allgemeine Entwicklung des Walzeisenmarktes.

Die im Vorjahr begonnene Besserung von Beschäftigung und Preislage auf allen Gebieten der deutschen Eisen- und Stahlerzeugung hat sich im Berichtsjahre fortgesetzt, so daß auch die weniger günstig situierten Werke nach einer längeren Periode des Darniederliegens wieder zu günstigeren Ertragsverhältnissen

kamen. Diese auf einen sehr umfangreichen inländischen Eisenbedarf und eine stetig steigende Ausfuhrmöglichkeit gestützte Bewegung dauerte unverändert bis zum Ende des dritten Quartals an, also bis zu dem Augenblick, in welchem die Gefahr eines europäischen Krieges als unmittelbarer Folge der Kriegswirren auf dem Balkan die Marktentwicklung hemmte. Während des vierten Quartals erfuhr die Aufwärtsbewegung des Marktes einen Stillstand, und schließlich hatte der Markt zum Schlusse des Berichtsjahres unter einer, wenn auch zunächst nur weniger fühlbaren Abschwächung zu leiden.

Stabeisen. Inlandsmarkt.

Besonders intensiv machten sich die Wirkungen der besseren wirtschaftlichen Gesamtlage im Inlands- und Auslandsmarkte für diejenigen Artikel des deutschen Eisen- und Stahlgewerbes bemerkbar, die durch keinerlei Syndikate, Konventionen oder Preisvereinbarungen gebunden sind. Hierzu gehören die Artikel Grobbleche, Feinbleche, Röhren usw., in erster Reihe aber das Stabeisen. Während in den durch den deutschen Stahlwerksverband gebundenen Artikeln, den sogenannten A-Produkten (Halbzeug, Eisenbahnoberbaumaterial und Formeisen), das Geschäft und die Preise nur geringen Schwankungen unterworfen waren, haben sich für die freien Artikel und vor allen Dingen für Stabeisen die Preise nicht unwesentlich gehoben. Noch günstiger aber haben sich die Beschäftigungsverhältnisse gestaltet. Während die deutschen Stabeisen produzierenden Werke in das Jahr 1912 mit einer Besetzung traten, die für neu eingehende, spezifizierte Aufträge Lieferterminforderungen von 4—5 Wochen notwendig machten, hob sich durch den unausgesetzt sehr starken Zufluß an Spezifikationen der Beschäftigungsgrad bis zur Mitte des Berichtsjahres derartig, daß nunmehr die Lieferterminforderungen zwischen 12 und 20 Wochen schwankten, d. h. also, daß den Werken die Ausführung neuer Aufträge zumeist erst in 4—5 Monaten möglich war. Dieser Beschäftigungsgrad, der die Ausnutzung aller verfügbaren Betriebsmittel erforderlich machte und die deutsche Stabeisenfabrikation für das Jahr 1912 wesentlich über das Maß des Vorjahres hinaus steigerte, erhielt sich bis zum Eintritte der kriegerischen Wirren auf dem Balkan. Dementsprechend entwickelten sich die Preise. Es forderten maßgebende deutsche Werke für neue Abschlüsse in Flußstabeisen die folgenden Grundpreise:

Tab. 93. Durchschnittliche Verkaufspreise der Werke für Flußstabeisen. Grundpreise ab Werk Basis Oberhausen in M. für 1000 kg.

	1910	1911	1912
I. Quartal	108.00	100.00—102.50	110—115
II. „	110.00	96.00— 98.00	115—120
III. „	106.00	92.50— 95.00	118—123
IV. „	103.00	100.00—109.—	118—125

Die Preiserhöhung für Stabeisen betrug also im Berichtsjahre rund 15 Mk. für die Tonne, ist also als mäßig zu bezeichnen. Daß die Entwicklung der Bedarfslage in Deutschland und im Auslande keine stärkere Preissteigerung im Gefolge hatte, ist in erster Reihe darauf zurückzuführen, daß besonders die großen neueingerichteten Werke im Westen und an der Saar mit so gutem Nutzen arbeiteten, daß sie an einer weiteren Preissteigerung, in der sie eine Gefahr für die gesunde Entwicklung des Marktes sahen, kein Interesse hatten.

Auslandsmarkt.

Die Entwicklung des Auslandsmarktes während des Berichtsjahres ergibt sich aus folgender Uebersicht: Es notierte deutsches Flußstabeisen zur überseeischen Ausfuhr fob Antwerpen Ende Dezember 1911 ca. 105 Mk., im ersten Quartal 1912 ca. 108 bis 110 Mk., im zweiten Quartal 1912 ca. 115—118 Mk., im dritten Quartal 1912 ca. 118—123 Mk. und im vierten Quartal 1912 ca. 120—125 Mk.[1]).

Produktions- und Exportstatistik.

Zu dieser günstigen Entwicklung des Ueberseemarktes im Berichtsjahre hat in der Hauptsache der Umstand beigetragen, daß ebenso wie in Deutschland auch in den außerdeutschen und außereuropäischen Eisenindustrieländern eine wesentliche Besserung der wirtschaftlichen Gesamtlage zu verzeichnen war, so daß sie den weitaus größten Teil ihrer Produktion im eigenen Lande placieren konnten und nicht auf den Export zu billigen Preisen angewiesen waren. Weltmarktpreis und deutscher Inlandspreis lagen fast durchweg auf demselben Niveau, ja, der erstere lag in vielen Fällen sogar höher. Die günstige Entwicklung des amerikanischen Montanmarktes, der große englische Eisenbedarf und die umfangreiche belgische Nachfrage zur Ausfuhr nach Uebersee bewirkten in erster Reihe die günstige Entwicklung der Ausfuhr. Die dadurch hervorgerufene Entlastung des Inlandes von übermäßigem Angebot wirkte wieder auf eine bessere Gestaltung des inländischen Preisniveaus hin.

Der Umfang der deutschen Stabeisenerzeugung, der sich im Jahre 1911 auf über 3½ Mill. t stellte, stieg bis auf über 4 Mill. t Fertiggewicht im Werte von 500 Mill. Mk. Die deutsche Ausfuhr an Stabeisen stellt sich für das Berichtsjahr auf über 700 000 t; sie übertraf die der Vorjahre um 30 000—40 000 t.

Berliner Markt.

Daß der Berliner Markt in erster Reihe mit dazu berufen war, die Mehrproduktion aufzunehmen, ist schon angesichts des großen Bedarfs, den Groß-Berlin mit seiner umfangreichen Industrie und seiner umfangreichen Bautätigkeit selbst besitzt, erklärlich. Es sind deshalb auch die Produzenten im Berichtsjahre bemüht gewesen, einen möglichst großen Teil ihrer Erzeugung in Berlin abzusetzen. Auch das direkte Werksabladungs-

[1]) Vgl. für die Exportpreise von Flußstabeisen in den Vorjahren Berl. Jahrb. 1911, II, S. 232.

geschäft des Berliner Handels nach den aufnahmefähigen deutschen Absatzgebieten außerhalb Groß-Berlins war umfangreich und übertraf das des Vorjahres. Hierzu tritt ein von Berliner Eisengroßhandlungen betriebenes, sehr umfangreiches Ausfuhrgeschäft nach dem europäischen Auslande und nach Uebersee. Der Gesamtverbrauch Groß-Berlins selbst an Stabeisen stellte sich im Berichtsjahre nach ungefähren Schätzungen auf 30 Mill. Mk. Der deutsche Absatz des Berliner Handels außerhalb Berlins ist ebenso hoch zu schätzen. Eine einigermaßen zutreffende Ziffer der Ausfuhr des Berliner Großhandels ist nicht festzustellen; auch diese Ziffer dürfte recht beträchtlich sein. Wie die Verkaufspreise der Stabeisenwerke zeigten auch die Verkaufspreise des Berliner Handels für den Ortsbedarf und für den Provinzbedarf im Verlaufe des Berichtsjahres Steigerungen. Doch traten diese Preiserhöhungen wesentlich später und nur in geringerem Umfange ein. Deswegen hat auch der Handelsnutzen nicht eine solche Zunahme erfahren, wie sie der Steigerung des Umsatzes entsprochen hätte. Der Berliner Großhandel notierte für 1000 kg Flußstabeisen:

Tab. 94. Berliner Großhandelspreise für Fluß-Stabeisen (M. für 1000 kg).

	im Lagergeschäft franko Lager	im Provinzgeschäft ab Oberhausen
im I. Quartal	140—150	112,50—117,50
„ II. „	145—155	115,00—120,00
„ III. „	150—160	117,50—122,50
„ IV. „	150—165	120,00—124,00

Hierbei ist zu berücksichtigen, daß die Spesen der Lagerhaltung in Berlin infolge der wachsenden Grundstückspreise und der stetig aufsteigenden Löhne von Jahr zu Jahr höher werden und bereits den größten Teil der Preisdifferenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis betragen. Die langen Lieferzeiten, welche die Werke während der ganzen Dauer des Berichtsjahres für neue Bestellungen forderten, haben den Handel noch dazu genötigt, mehr als bisher auf dem direkten Bahnweg zu beziehen, während, besonders beim Bezug des Eisens aus dem Saarrevier, bei normalen Verhältnissen fast ausschließlich der billigere Wasserweg benutzt wird. Auch hierdurch hat der Nutzen im Handelsgeschäft eine Beeinträchtigung erfahren. Wenn trotzdem der Berliner Handel mit seinen Resultaten im großen und ganzen zufrieden war, so ist dies zum nicht unwesentlichen Teile dem Umstande zuzuschreiben, daß es gelungen ist, die Vereinigung Berliner Stabeisenhändler aufrechtzuerhalten. Durch diese Vereinigung ist es möglich gewesen, die notwendige Kontrolle in bezug auf die Kreditgewährung auszuüben. Hierdurch ist der Berliner Handel im Berichtsjahre vor größeren Ver-

lusten, die insonderheit auch aus der ungünstigen Lage des Baumarktes während des Jahres 1912 drohten, behütet worden. Die Vereinigung der Berliner Stabeisenhändler ist, wie die berichtende Firma betont, nicht zum Zwecke der Erzielung höherer als normaler Preise gegründet worden; sie bezwecke vielmehr in erster Reihe die Herstellung und Erhaltung geordneter Verhältnisse auf dem Berliner Eisenmarkte und im Zusammenhange damit eine gemeinschaftliche Notierung von Preisen, die nicht nur dem Handel den ihm zukommenden Nutzen lassen, sondern auch die Interessen des Konsums berücksichtigen. Trotz dieser Ziele der Vereinigung hat es außerordentliche Schwierigkeiten verursacht, eine Fortsetzung derselben über das Ende des Berichtsjahres hinaus zu erreichen. Wenn dies schließlich in letzter Stunde gelungen ist, so war dies nur unter Opfern seitens des alteingesessenen Berliner Großhandels an die neu hinzugetretenen Firmen, in der Hauptsache an den Werkshandel, möglich.

Werksfirmen.

Die großen kapitalkräftigen Stabeisenwalzwerke sind in Verkennung der Bedeutung der Aufgaben des Eisenhandels und seiner segensreichen Tätigkeit für die Industrie immer mehr dazu übergegangen, sogenannte Werksfirmen zu gründen, die den Eisenvertrieb für den betreffenden Produzenten besorgen. Es mag dahingestellt bleiben, ob die Werke in derartigen, nicht in ihrem eigentlichen Geschäftskreise liegenden Unternehmungen gesunden Marktentwicklung überhaupt stören, indem diese Unternehmungen die Kreise des Handels vielfach nicht nur zum Schaden des Handels selbst, sondern auch zum Schaden einer gesunden Marktentwicklung überhaupt stören, indem diese Unternehmungen erklärlicherweise häufig nicht dasjenige Interesse an der Erzielung angemessener Preise zeigen, das der Eisenhandel hat und haben muß. Es ist zu hoffen, daß eine recht nahe Zukunft die Produzenten zu der Ueberzeugung führen wird, daß der Vertrieb ihrer Produkte in den Händen des Großhandels ebensogut aufgehoben ist, wie bei ihren eigenen Handelsunternehmungen, daß der Verkehr mit dem kapitalkräftigen Großhandel vorteilhafter ist als das Eingehen eines umfangreichen Risikos, wie es beim direkten Verkehr mit den Konsumenten immer vorhanden ist und vielfach schon zu großen Verlusten geführt hat.

Rückgang des Geschäfts am Jahresschluß.

Wie schon erwähnt, ist seit dem Beginn des letzten Viertels des Berichtsjahres das Geschäft infolge der politischen Ereignisse am Balkan und der drohenden Kriegsgefahr wesentlich ruhiger geworden. Das Verkaufsgeschäft des Handels stockte fast vollständig, und hierdurch wurde auch die Einkaufstätigkeit des Handels für fernere Fristen empfindlich beeinträchtigt. Es lag auf der Hand, daß in den Kreisen des Handels wenig Neigung zur Eindeckung für das erste Semester des Jahres 1913 bei wesentlich erhöhten Preisen vorlag, da sich der Ausgang der

politischen Verwicklungen nicht übersehen ließ. Die durch die Kriegsgefahr in erster Reihe verursachte Versteifung des Geldmarktes und die Krediteinschränkungen, die die Großbanken bei ihren Kunden und besonders in den Kreisen der Kleinindustrie vorzunehmen gezwungen waren, haben das Geschäft weiter empfindlich beeinflußt.

Bleche. In Handelsblechen verlief das Geschäft fast durchweg zufriedenstellend; die Nachfrage war äußerst lebhaft, und infolge der allgemeinen starken Besetzung der Werke mußte auch für diese Artikel mit recht langen Lieferfristen gerechnet werden. Die Preise bewegten sich in aufsteigender Richtung und stellten sich für Grobbleche ungefähr auf 145—160 Mk. und für Feinbleche auf 155—170 Mk. für die Tonne frei Berlin.

Formeisen. Einen wesentlich anderen Verlauf nahm dagegen das Geschäft in Formeisen. Hier brachte das ungeklärte Schicksal des Düsseldorfer Stahlwerksverbandes, der im zweiten Quartal seine Endschaft erreichte, wenn bis zum 30. April keine neue Verständigung erzielt wurde, eine gewisse Zurückhaltung, die erst wieder behoben wurde, als in letzter Stunde ein neuer Verbandsvertrag geschlossen wurde. Das Geschäft belebte sich Anfang Mai nicht unmerklich. Eine Ausnahme hiervon machte einzig und allein das Berliner Geschäft, das unter sehr ungesunden Zuständen in der Baubranche zu leiden hatte. Krisen bei größeren Baufirmen ließen den Absatz von Bauträgern wesentlich zurückgehen. In den letzten Monaten des Berichtsjahres setzte eine Versteifung des Geldmarktes ein, die den Baumarkt weiter beeinträchtigte. Auch der Eisenhandel hatte infolge der Baukrisen verschiedene erhebliche Verluste zu erleiden. Der Absatz in Trägern in Groß-Berlin ist um fast 20 % gegen die früheren Jahre zurückgegangen. Die Preise waren stabil und konnten durch den Verband im Laufe des Jahres zweimal aufgebessert werden.

Röhren. Erster Bericht. Einen zufriedenstellenden Verlauf nahm dagegen wiederum das Röhrengeschäft. Bedarf und Absatz waren gut. In schmiedeeisernen Röhren konnte gegenüber dem Jahre 1911, welches infolge der Auflösung des Röhrensyndikats verlustbringend war, durch eine lose Konvention der Werke eine der Marktlage entsprechende Preisaufbesserung durchgesetzt werden, so daß auch der Handel mit Röhren Gewinn brachte. In den Artikeln gußeiserne Röhren und Sanitätsutensilien lag eine ausreichende Beschäftigung vor, die nicht ohne Einfluß auf die Preise blieb, zumal diese Artikel durch Syndikat und Konvention geschützt sind. Der Handel, der seine Kundschaft für diese Artikel in Baukreisen suchen muß, hatte durch die Krise im Baugewerbe sehr zu leiden und blieb nicht von Verlusten verschont.

Zweiter Bericht. Die lebhafte Beschäftigung des Vorjahres hat in den Röhrenwerken auch im Berichtsjahr angehalten. Die großen

Röhrenwerke haben sich im April in einer losen Vereinigung zwecks Stabilisierung der Preise im Inlande sowohl für Gasröhren wie für Siederöhren zusammengeschlossen. Hierdurch ist eine Festigkeit in den Röhrenmarkt gekommen, infolge deren die Preise in mäßigen Grenzen erhöht werden konnten. Der Durchschnittsrabatt für Gasröhren stellte sich auf etwa 79½ % auf die deutschen Grundpreise, während für Siederöhren in den üblichen Sorten die Rabatte sich zwischen 72 und 74½ % auf die Grundpreise bewegten. Diese Preise, die sich auf der Frachtbasis Düsseldorf—Grafenberg verstehen, sind zwar noch als sehr niedrig zu bezeichnen, dürften indes den gut eingerichteten Werken einen mäßigen Gewinn gelassen haben. Infolge des Ausbruchs des Kriegs in den Balkanstaaten machte sich ein leichtes Nachlassen der Nachfrage nach Röhren bemerkbar, doch waren die Röhrenwerke am Jahresschluß noch auf Monate hinaus gut beschäftigt.

Verzinkerei.

Die im vorjährigen Berichte ausgesprochenen Erwartungen für das Jahr 1913 haben sich im Berichtsjahr nur zum kleinen Teil erfüllt. Zwar herrschte im ersten Semester ein ziemlich gleichmäßiges Geschäft, das bis in den Sommer hinein angehalten hat und nicht durch erhebliche Preisschwankungen auf dem Rohmaterialienmarkt gestört wurde. Aber die Preise der fertigen Produkte kamen nicht in ein richtiges Verhältnis zu den Gestehungskosten, so daß in der Hauptsache die Verhältnisse ähnlich liegen wie im Vorjahre. Der Export hielt sich auf gleicher Höhe. Auch nach der Jahreswende, wo die politischen Ereignisse bereits ihren Einfluß auf die Geschäftslage ausgeübt hatten, war das Ausland, mit Ausnahme der Balkanländer, noch aufnahmefähig. Trotzdem waren die Aussichten für die nächste Zukunft nicht günstig. Die Entwicklung des Geschäfts wird durch die weitere Entwicklung der politischen Lage bedingt sein.

Weißblech.

Das Jahr 1912 war für den englischen Weiß- und Schwarzblechmarkt wieder ein sehr bewegtes. Es begann mit einem Standardpreis von sh 13/9 für die Kiste JC 20/x 14 112 Tafeln 108 lbs. Dieser Standardpreis stieg bis Anfang Oktober, d. h. bis zum Ausbruch der Balkanwirren, bis auf sh 15/9 und betrug am Ende des Berichtsjahres sh 15/3. Die Weißblechpreise sind demnach seit Oktober 1911 — der Preis war in diesem Monat sh 13/3 — bis Oktober 1912 um annähernd 5,50 Mk. für die Doppelkiste zu 112 Tafeln deutsches Format gestiegen. Von dieser außergewöhnlichen Preissteigerung wurden bis zum Jahresschluß etwa 0,50 Mk. für die einfache Kiste eingebüßt. Die Preissteigerung von Oktober 1911 bis Oktober 1912 betrug annähernd 15 %. Derartige Schwankungen waren seit dem Jahre 1907 nicht zu beobachten. Die Ursachen der starken Preiserhöhung lagen in der Teuerung der für die Bleche gebrauchten Rohmaterialien, hauptsächlich der Stahlknüppel und des Zinns.

Der Gesamtexport von Wales betrug in den Monaten Januar bis November 1912 444 990 tons = ca. 8 900 000 Kisten gegen 450 554 tons = ca. 9 000 000 Kisten im gleichen Zeitraum 1911. Diese Ziffern weisen einen Minderexport von ca. 1 % auf. Die Ursache dieses Rückgangs war der große englische Kohlenstreik im März. Dazu kam, daß die Vereinigten Staaten von Amerika in den ersten elf Monaten des Jahres 1912 nur 1828 tons gegen 13 633 tons im gleichen Zeitraum 1911 aus Wales bezogen haben. Deutschlands Einfuhr an englischen Blechen betrug im Berichtsjahre 482 116 dz, also etwa 48 000 tons im Werte von 14 463 000 Mark gegen 476 587 dz oder etwa 47 000 tons im Werte von 14 298 000 Mk. im Vorjahre. — Die folgende Tabelle gibt eine Uebersicht über die Produktion von Nordamerika, England und Deutschland in den Jahren 1906 bis 1911.

Tab. 95. Weißblechproduktion der Vereinigten Staaten, Englands und Deutschlands.

	Amerika Produktion	England Export	Deutschland Produktion
1906	577 562 t	374 862 t	45 100 t
1907	514 775 t	405 328 t	44 500 t
1908	537 087 t	403 007 t	48 500 t
1909	612 951 t	439 804 t	55 400 t
1910	722 770 t	483 020 t	57 200 t
1911	783 960 t	484 355 t	61 300 t

Dazu kommt für England der Eigenkonsum von jährlich zirka 120 000 tons. Die Leistungsfähigkeit der deutschen Werke hat sich im Berichtsjahr erheblich gesteigert, so daß anzunehmen ist, daß die deutschen Weißblechwerke in den nächsten zwei Jahren in der Lage sein werden, den deutschen Konsum zu decken. Die deutschen Weißblechwerke sowie auch die englischen dürften auf ein befriedigendes Jahr zurückblicken. Die Konsumenten von Weißblechen waren durch die enge Verbindung mit dem Großhandel in der Lage, sich rechtzeitig auf viele Monate vorteilhaft zu decken. Der in den Händen alter, angesehener Eisen- und Metallfirmen liegende Weißblechhandel hat nach wie vor außergewöhnlich stark unter der Konkurrenz unsachverständiger neuer Firmen zu leiden, welche sich meistens bei der schwierigen Lage des Weißblechmarktes nur kurze Zeit halten können. Neben den großen Kapitalien, welche für den Weißblechhandel in Frage kommen, gehört eine genaue Kenntnis der Materialien und des einschlägigen Gebrauchs dazu, um in diesem Artikel auch nur mit dem geringsten Erfolg zu arbeiten. Da die Konjunkturverhältnisse im Jahre 1912 günstig waren, so dürften auch die Großhändler einigermaßen vorteilhaft abgeschnitten haben.

52. Kupfer, Blei, Zink, Zinn.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Die endgültigen Zahlen für die Produktion und den Verbrauch von Kupfer im Jahre 1912 liegen bei Erscheinen dieses Berichts noch nicht vor. Der Firma Aron Hirsch & Sohn in Halberstadt und Berlin verdanken wir jedoch provisorische Ziffern, welche ein ungefähres Bild von den Verhältnissen des Kupfermarktes zu geben geeignet sind.

Welt-produktion und Weltverbrauch an Kupfer.

Tab. 96. Weltproduktion von Kupfer (in engl. tons zu 2240 lbs).

	1910	1911	1912
Deutschland	28 800	30 500	36 000
Rußland	22 300	25 500	32 500
Schweden-Norwegen	7 000	9 500	9 500
Spanien und Portugal	53 000	55 000	55 000
Vereinigte Staaten	481 700	487 300	558 000
Mexiko	58 800	54 050	72 000
Kanada	22 500	24 000	31 000
Chile	35 800	29 600	34 000
Peru	26 000	26 000	27 400
Australien	43 400	44 600	45 400
Japan	50 000	55 000	65 000
Andere Länder	27 350	28 370	40 000
Weltproduktion	856 650	869 370	1 000 800

Die Weltproduktion von Kupfer hat hiernach im Jahre 1912 erstmalig die Menge von einer Million Tonnen überschritten. Den Hauptanteil an der großen Produktionszunahme haben die Vereinigten Staaten von Amerika, ferner Mexiko, Kanada und Japan. Die deutsche Produktion hat sich prozentual nicht unerheblich vermehrt, was jedoch auf die Weltproduktion ohne nennenswerten Einfluß blieb.

Tab. 97. Weltverbrauch von Kupfer (in engl. tons zu 2240 lbs).

	1910	1911	1912
Europa	606 500	640 000	665 000
Deutschland	208 826	235 000	268 000
Frankreich	92 838	106 000	105 000
England	148 187	159 000	150 000
Oesterreich-Ungarn	37 150	41 000	46 000
Italien	31 014	41 000	420 000
Nordamerika	334 565	317 000	366 000
Weltverbrauch	932 000	985 000	1 045 000

Der Weltverbrauch an Kupfer hat mit der Steigerung der Produktion nicht nur Schritt gehalten, sondern ist ihr wiederum etwas vorangeeilt. Auch der Weltverbrauch hat die Million Tonnen zum erstenmal überschritten. Der Hauptanteil an der Konsumsteigerung entfällt auf Nordamerika, wo er fast 50 000 t

betrug, und auf Deutschland, wo ihn die Firma Aron Hirsch & Sohn auf 33 000 t schätzt. Der Kupferverbrauch Frankreichs und Englands zeigten einen kleinen Rückgang; der letztere wohl in erster Linie infolge der durch den Kohlenarbeiterstreik bedingten Unterbrechung der gesamten wirtschaftlichen Tätigkeit im März und April des Berichtsjahres.

Tab. 98. Weltverbrauch und Weltproduktion von Kupfer (in tons engl. zu 2240 lbs).

	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912
Weltverbrauch	742 141	787 564	698 026	748 330	833 739	932 000	985 000	1045 00
Weltproduktion	693 700	741 654	702 044	746 585	834 940	856 600	869 370	1000 80
Mehrverbrauch (—) u. Mehrproduktion (+)	—48 441	—45 910	+ 4 018	— 1 755	+ 1 201	—75 400	— 115 630	—44 20

Die vorstehende Tabelle veranschaulicht für eine längere Reihe von Jahren das Verhältnis zwischen Weltverbrauch und Weltproduktion. Hierbei fällt auf, daß in einer großen Reihe von Jahren der Verbrauch größer war als die Produktion. Dies statistische Ergebnis ist dadurch zu erklären, daß einmal außer Neukupfer in größerem Umfange Altkupfer verbraucht wird, daß also der Kupferverbrauch größer sein kann, als die Rohkupferproduktion. Sodann ist die auffällige Erscheinung aber auch dadurch zu erklären, daß die Statistik einzelner Länder die Einfuhr von Kupfer und Kupferfabrikaten nicht getrennt angibt, während die betreffenden Exportländer die Kupferfabrikate in der Ausfuhr gesondert aufführen, so daß das in Fabrikaten steckende Kupfer in einem Lande berücksichtigt, im anderen nicht mit berücksichtigt ist.

Einzelstatistik f. Deutschland, Amerika, England und Frankreich.

Ausführlichere statistische Angaben besitzen wir über Produktion und Konsum in Amerika und Deutschland und über die sichtbaren Vorräte Frankreichs und Englands.

tsche pfer- istik.

Tab. 99. Deutscher Kupferverbrauch (in metrisch. To.).

	1908	1909	1910	1911	1912
Einfuhr	184 020 t	187 826 t	211 522 t	224 621 t	242 462 t
Ausfuhr	17 712 t	16 436 t	18 614 t	19 114 t	20 839 t
Einfuhrüberschuß	166 308 t	171 390 t	192 908 t	204 845 t	221 623 t
Produktion	22 719 t	23 509 t	28 860 t	31 000 t	36 000 t (geschä
Verfügbares Kupfer	189 027 t	194 899 t	221 768 t	235 845 t	257 623 t
Vorräte in Hamburg bei Jahresschluß	1 900 t	450 t	9 500 t	2 900 t	10 518 t
Deutscher Verbrauch	187 127 t	194 449 t	212 268 t = 208 826 t	238 245 t = 234 985 t	268 141 t = 263 957 t en

Nach der obigen Aufstellung der Firma Aron Hirsch & Sohn betrug die deutsche Kupfereinfuhr 242 000 t, die Ausfuhr 21 000 t, so daß der Einfuhrüberschuß 222 000 t betrug. Hierzu kam die auf 36 000 t geschätzte Produktion, so daß 258 000 t,

unter Berücksichtigung der Kupfervorräte in Hamburg 268 000 Tonnen verfügbar waren.

ab. 100. **Amerikanische Kupferstatistik in metr. Tonnen.**
(Nach den Ausweisen der Copper Producer's Association.)

	Jan	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahr
Produktion.													
910	52 866	51 126	54 463	53 287	55 933	57 707	53 693	57 972	54 214	57 367	54 139	55 947	658 684
911	52 480	49 818	59 209	53 563	57 590	56 498	50 874	56 924	52 431	53 640	50 747	55 746	649 525
912	53 276	51 802	56 114	56 011	56 579	54 602	61 232	65 012	62 540	64 913	60 132	63 997	706 210
Inländischer Konsum.													
910	35 453	30 218	28 506	30 838	26 901	24 206	25 723	30 723	29 258	30 761	27 580	19 774	339 941
911	19 087	22 916	29 974	23 772	29 277	27 967	25 847	27 187	25 996	29 061	30 863	29 932	321 879
912	27 832	25 102	30 128	31 033	32 456	29 529	31 738	35 144	28 330	37 546	30 969	26 112	365 319
Export.													
910	37 055	16 951	18 410	14 212	20 637	29 890	26 947	28 047	34 068	30 930	30 584	39 964	327 695
911	24 135	20 462	26 799	28 182	28 113	32 415	33 966	31 686	23 054	27 254	30 413	35 943	342 422
912	35 789	28 191	26 241	23 773	31 021	27 433	26 840	31 467	26 904	21 260	24 958	29 336	333 213
Vorräte am 1. des Monats.													
910	64 305	44 663	48 620	56 167	64 404	72 769	76 380	77 403	76 605	67 493	63 119	59 144	
911	55 353	64 611	71 051	73 487	75 096	75 296	71 412	62 478	60 529	63 910	61 235	50 706	31. Dez.:
912	39 935	29 589	28 098	27 843	29 048	22 150	19 793	22 447	20 848	28 154	34 261	38 466	47 015

Die amerikanische Kupferstatistik zeigt, daß die amerikanische Produktion im ersten Halbjahr ungefähr auf der vorjährigen Höhe blieb, daß im zweiten Halbjahr aber die Produktionsziffern diejenigen der entsprechenden Monate des Vorjahres um etwa 10 000 t übertrafen. Die Ziffern des inländischen Konsums lagen in sämtlichen Monaten, mit Ausnahme des Monat Dezember, über denen des vorangegangenen Jahres. Der Export zeigte Ziffern von sehr verschiedener Höhe, die Jahresgesamtziffer blieb hinter der des Vorjahres etwas zurück. Die amerikanischen Vorräte, die in der Mitte des Jahres 1911 über 75 000 t betragen hatten, bezifferten sich am 1. Jan. auf nicht ganz 40 000 t, sanken im Juli auf unter 20 000 t, betrugen aber am Jahresschluß wieder 47 000 t.

ab. 101. Vorräte in England und Frankreich einschließlich der von Chile und Australien als schwimmend gemeldeten Verschiffungen am Monatsende (in tons zu 2240 lbs.).

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
910	110 808	113 455	111 432	110 207	106 815	103 957	99 239	97 506	93 961	88 422	86 250	83 797
911	83 193	82 387	82 267	78 068	72 613	70 172	68 025	66 914	67 34[illegible]	61 836	58 682	57 283
912	55 570	51 507	50 175	49 771	44 588	41 593	44 996	45 636	44 208	43 300	40 716	40 359

Etwas anders und wesentlich gleichmäßiger lauteten die Ziffern der Vorräte in England und Frankreich. Mit verschiedenen Schwankungen im einzelnen sind sie von 55 570 t im Januar auf 40 359 t zu Ende Dezember herabgegangen.

Preisstatistik.

Die Preise für Kupfer sind bis in die Mitte des Jahres unter dem Einfluß der Konsumzunahme und des geringen Zuwachses der Produktion stark in die Höhe gegangen. Von Juni bis Anfang Oktober behielten sie diesen hohen Stand. In den letzten Monaten gaben die Preise infolge größerer Zurückhaltung des Konsums, die ihrerseits durch die Besorgnis vor politischen Komplikationen veranlaßt wurden, wiederum etwas nach. Wir verweisen auf eine Kurventabelle über die Preisentwicklung des Standardkupfer, die wir im ersten Bande dieses Jahrbuchs auf Seite 299 gebracht haben, und geben im folgenden die Durchschnittsnotierungen für Standard- und Best-Selected-Kupfer wieder:

Tab. 102. Durchschnittsnotierungen für Standard- und Best-Selected-Kupfer (nach dem Londoner Public Ledger, in £ per ton zu 2240 lbs.)

		Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	De
Standard	1910	61.911	59.107	59.72	57.5	56.611	55 811	54.56	55.174	55.65	56.162	57.153	56.1
	1911	55.142	55.17	54.164	54.32	54.87	56.99	56.156	56.76	55.71	55.52	57.83	61.3
	1912	62.88	63.02	66.02	70.40	72.52	78.34	76.69	78.85	78.87	76.53	77.—	75.6
Best-Selected	1910	63.131	63.63	62.195	61.107	60.29	60.110	58.145	59.172	59.95	60.144	61.15	60.1
	1911	59.34	58.176	58.79	57.131	58 22	59.189	60.44	60 310	58.172	58 176	60.194	65.5
	1912	67.28	67.—	69.88	74.66	77.05	83.16	81.55	83.44	83 56	82.03	82.33	81.3

Im folgenden bringen wir einen Spezialbericht der Firma Aron Hirsch & Sohn über die Metalle: Kupfer, Zinn, Blei, Zink, Antimon und Aluminium:

Kupfer.

Die Notierung für Standardkupfer in London betrug am 1. Jan. £ 63/5/— per Kassa, £ 63/10/— per 3 Monate und erreichte am 29. Jan. den niedrigsten Stand der Berichtsperiode mit £ 60/12/6 per Kassa und £ 61/2/6 per 3 Monate. Der Kupfermarkt zeigte dann mit geringen Unterbrechungen eine steigende Tendenz. Die Notierungen erreichten den höchsten Stand der Berichtsperiode am 27. Aug. mit £ 79/15/— per Kassa und £ 80/—/— per 3 Monate. Sie hielten sich während des Monats September ungefähr auf der gleichen Höhe, gaben aber seit Oktober infolge der unsicheren politischen Verhältnisse nach. Am Jahresschluß war der Standardkupferpreis £ 75/2/6 per Kassa, £ 75/7/6 per 3 Monate. Der Jahresdurchschnitt war £ 73/6/— per Kassa.

Die Kupferproduktion in Amerika, dem Hauptherstellungsland für Kupfer, erfuhr in der Berichtszeit eine Steigerung von ca. 53 276 tons im Januar auf 65 012 tons im August und 64 913 tons im Oktober, doch stand dieser Produktionssteigerung ein starker Konsum gegenüber, so daß die Vorräte, die am 1. Jan. in Amerika etwa 39 935 tons betragen hatten, bis zum 1. Sept. bis auf 20 848 tons sanken und bis Ende Dezember nur auf etwa 47 015 tons stiegen. Aus diesen Zahlen erhellt, daß

die kupferverbrauchenden Industrien im Berichtsjahre ausgezeichnet beschäftigt waren. Auch am Jahresschluß noch war die Beschäftigung der europäischen, insbesondere der deutschen Industrie durchaus gut, wenngleich in manchen Zweigen die Preise immer noch zu wünschen übrig ließen. Der Italienisch-Türkische Krieg hat auf die Lage der kupferverarbeitenden Industrie nicht sehr stark eingewirkt. Durch die Kriegswirren auf der Balkanhalbinsel wurden zwar einzelne Werke, die sich mit der Herstellung von Munitionsmaterial befassen, besser beschäftigt; dafür machte sich aber ein Ausfall in dem Export anderer Artikel der kupferverbrauchenden Industrien, wenn auch nicht in nennenswertem Umfange, bemerkbar.

Zinn

Die Schwankungen des Zinnmarktes waren auch im Berichtsjahre sehr lebhaft. Die Aufwärtsbewegung des Zinnpreises war zwar ursprünglich durch eine Interessentengruppe an der Londoner Börse veranlaßt. Daß dieser Versuch gelang und die Preise dauernd hochgehalten werden konnten, kam daher, daß die Produktion an Zinn nicht in dem Maße zunahm wie der Konsum. Denn wenn auch infolge der außerordentlich hohen Preise der Konsum etwas zurückging, weil an Stelle von Zinn Ersatz in anderen Metallen gesucht und teilweise auch gefunden wurde, so war doch der Verbrauch an Zinn sehr stark. Die statistische Lage des Metalls rechtfertigte hohe Preise; es waren noch niemals so geringe Vorräte in der Welt vorhanden wie gegen Ende des Berichtsjahres. Das Hauptkonsumland, die Vereinigten Staaten von Amerika, zeigte fortgesetzt, und zwar zu ganz erheblich höheren Preisen als der europäische Konsum, einen lebhaften Bedarf. Vorübergehend wurden auch für nahe Lieferung in London Prämien bezahlt. Der Preis für Straitszinn wurde am 1. Jan. mit £ 201/5/— per Kassa und £ 187/2/6 per 3 Monate notiert. Er fiel am 12. Febr. auf den niedrigsten Stand in der Berichtsperiode mit £ 184/2/6 per Kassa, £ 181/17/6 per 3 Monate. Der höchste Stand wurde am 26. Sept. mit £ 231/17/6 per Kassa und £ 230/2/6 per 3 Monate erreicht. Im Oktober waren die Preisschwankungen gering, sie bewegten sich zwischen 229, 228 und 230 £. Der November brachte einen Preisfall auf 226 £ für die Tonne. Auf ähnlichem Niveau hielten sich die Preise im Dezember; sie schwankten in diesem Monate zwischen 228 und 225,5 £ für die Tonne. — Der Jahresdurchschnittspreis betrug 209,39 £.

Die Durchschnittspreise für Straitszinn betrugen nach den Notierungen des Londoner Mining Journal:

103. Durchschnittspreise für Zinn (£ per ton engl.).

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
	148.204	149.781	147.247	149.926	150.115	148.681	149.105	155.579	160.164	164.196	166.826	174.07
	187.941	189.5	182.502	193.152	197.766	207.855	193.139	190.420	180.928	187.36	195.264	203.335
2	190.03	197.—	194 16	202.38	209.22	207 42	202.29	208 09	223.89	228,53	227.83	226.89

Einfuhr und Bezugsgebiete Deutschlands zeigt die folgende Tabelle:

Tab. 104. Deutscher Außenhandel in Zinn (in Tonnen zu 1000 kg).

	1910	1911	1912
Einfuhr	14 297	14 500	15 550
Davon aus Niederländ.-Indien .	8 135	8 209	7 254
Australien	1 066	1 111	1 519
Brit.-Malakka . . .	471	249	494
Großbritannien . .	1 303	1 524	1 644
Niederlande	607	787	1 033
Ausfuhr	7 521	7 606	6 366

Blei.

Der Bleipreis betrug am 1. Jan. in London £ 15/10/— bis £ 15/12/6 für soft foreign lead. Am 9. Sept. wurde der Höchstpreis mit £ 21/10/— bis £ 22/15/— und damit ein selten hohes Preisniveau erreicht. Die Gründe für diese ungeheure Preissteigerung lagen in der Hauptsache darin, daß bei einem außerordentlich starken Verbrauch die Produktion nicht in demselben Maße zugenommen, sondern eher abgenommen haben dürfte. Der Verdienst der Hütten bei der Verhüttung von Bleierzen war auch im Berichtsjahre so ungünstig, daß diejenigen Hütten, die die Bleierze zur Herstellung ihres Bleies kaufen müssen, nur mit einem sehr geringen, wenn überhaupt mit einem Nutzen arbeiten konnten und daher ihre Produktion nicht steigerten. Andererseits ist der Rückgang in der Produktion darauf zurückzuführen, daß außergewöhnliche Ereignisse in den Hauptproduktionszentren den Fortgang der Produktion lähmten, Streiks und politische Unruhen in Spanien und Mexiko, Ueberschwemmungen in Spanien usf. Im Laufe des Monats Oktober trat wieder eine Erleichterung des Marktes ein, die teilweise auf größere Ankünfte von Blei, in der Hauptsache aber auf die durch die ungünstigen politischen Verhältnisse bedingte Zurückhaltung der Konsumenten zurückzuführen war. Die Tendenz des Marktes blieb aber fest. Der Londoner Bleipreis betrug am Jahresende immer noch £ 18/15/—.

Die folgende Tabelle zeigt die Londoner Monats-Durchschnittspreise für Blei:

Tab. 105. Durchschnittspreise für Blei (£ per ton engl.).

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Okt	Nov.	Dez
1910	13.694	13.360	13.136	12.698	12 584	12.688	12.583	12.539	12.625	13.101	13.224	13.189
1911	10.032	13.096	13.144	12.921	12.957	13.269	13.546	14.066	14.756	15.305	15.772	15.666
1912	15.56	15.69	15.98	16 33	16.51	17.58	18.43	19.28	21.45	20.40	18.23	18.08

Die folgende Tabelle gibt einen Ueberblick über den deutschen Außenhandel mit Blei:

Tab. 106. Deutscher Außenhandel in Blei (in metrisch. Tonnen).

	1910	1911	1912
Einfuhr	81 541	100 540	93 585
Davon aus Verein. Staaten . .	20 331	35 843	22 928
Belgien	29 063	33 798	33 165
Australien	8 791	6 697	4 103
Ausfuhr	30 996	32 067	38 114
Davon nach Oesterreich-Ungarn	12 024	13 063	18 150
Rußland	8 286	6 767	6 468

Zink.

Das Geschäft in Zink hat sich außerordentlich lebhaft gestaltet. Schon im Herbst war nicht nur fast die ganze Produktion, soweit sie für das Berichtsjahr verfügbar war, verkauft, sondern es waren schon darüber hinaus große Posten für das nächste Jahr abgesetzt worden. Dabei hat die Zinkproduktion auch im Berichtsjahre wieder eine Steigerung erfahren, die, soweit die deutschen Hütten in Frage kommen, auf etwa 30 000 tons geschätzt wird. Die rege Bautätigkeit, die auch auf den Bleimarkt von Einfluß war, hat besonders auch auf den Zinkmarkt günstig gewirkt. Außerdem kam dem Markt sehr zustatten, daß in Amerika infolge eines Rückgangs der Zinkproduktion vorübergehend eine sehr große Knappheit an Zink eintrat, und daß Amerika, das sonst als Abgeber von Zink an Europa dem europäischen Markt Konkurrenz machte, umgekehrt von Europa Zink kaufen mußte. Es dürften etwa 10 000 bis 12 000 tons europäischen Zinks nach Amerika zur Verschiffung gekommen sein. Die Preise, die dort erzielt wurden, lagen erheblich über europäischer Parität. Gegen Jahresschluß ging das Geschäft, das alljährlich im Winter ruhiger wird, infolge der politischen Lage etwas zurück.

Der Zinkpreis notierte am 1. Jan. £ 26/11/9, erreichte am 1. April den niedrigsten Stand der Berichtsperiode mit £ 25/7/6 und Ende September mit £ 27/7/6 den höchsten Stand. In den letzten Monaten gaben die Preise unter Einwirkung politischer Besorgnisse nach. Der Schlußkurs betrug £ 265 bis 267/6/—.

Tab. 107. Durchschnittspreise für Zink (£ per ton engl.).

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
1910	23.412	23.154	23.029	22.494	22.056	22.159	22.273	22.700	23.130	23.827	24.089	23 881
1911	23.836	23.191	22.959	23.684	24.504	24.478	24 693	26.556	27.628	27.241	26.656	26.677
1912	26.49	26.32	25.99	25.44	25.56	25.59	25.65	26.06	26.80	27.29	26.71	26.02

Den deutschen Außenhandel an Rohzink kennzeichnet folgende Tabelle:

Tab. 108. Deutscher Außenhandel in Zink (in Tonnen).

	1910	1911	1912
Einfuhr	39 328	48 410	54 838
Davon aus Belgien	26 697	30 688	31 032
Ausfuhr	82 700	79 621	100 193
Davon nach Großbritannien . .	37 265	24 488	38 362
Oesterreich-Ungarn	19 743	25 364	28 878
Rußland	11 592	13 687	13 681

Antimon. Die Preise für Antimon regulus, die während der Berichtsperiode ziemlich stagnierten, haben sich gegen Schluß wieder erheblich befestigt; es wurden bis 74 Mk. für 100 kg bezahlt. Am Jahresende gingen die Preise wieder bis auf 64 Mk. zurück.

Aluminium. Die Preise für Aluminium, das zu Anfang des Berichtsjahres für etwa 100—105 Mk. für 100 kg reichlich angeboten war, haben sich infolge des Zusammenschlusses der maßgebenden Aluminiumproduzenten ganz erheblich befestigt. Ende Oktober wurde sowohl für prompte Lieferung als auch für Lieferung im Jahre 1913 ein Preis von 171 Mk. für 100 kg bezahlt. Am Jahresschluß lagen die Preise zwischen 171 und 175 Mk.

ZweiterBericht. Zweiter Bericht.

Ueber die Verhältnisse auf dem Metallmarkt wird uns ferner von einem hiesigen Hüttenwerk folgendes berichtet:

Allgemeines. Zu Beginn des Jahres 1912 erwartete man höhere Preise für sämtliche Metalle. Diese Erwartung erwies sich als berechtigt, da in allen Zweigen die Industrie sehr gut beschäftigt war und die Produktion der Konsumsteigerung nicht folgen konnte.

Kupfer. Für Kupfer begann das Jahr mit einem Preise von £ 62/3/4. Dieser Preis stieg bis zum 26. Sept. auf £ 79/— bis £ 80/—. Mit dem Einsetzen der politischen Unruhen, die zu dem Balkankriege führten, trat auch eine Beunruhigung der Industrie ein. Die Werke hielten im Kauf nach Möglichkeit zurück, weil nicht vorauszusehen war, welche Wendung der Krieg nehmen könnte. Trotzdem bröckelten die Preise nur wenig ab, obgleich die Spekulation in weitestem Maße auf allen Kupfermärkten ihre Gewinne realisierte. Die Großproduzenten von Elektrolytkupfer in Amerika hielten an ihren Preisen von ca. 164 Mk. cif Hamburg fest und fanden in Amerika auch leicht Absatz.

Wie vorauszusehen war, ist nicht eine solche Kupferproduktionssteigerung eingetreten, wie sie von einzelnen Stellen erwartet wurde. Insbesondere haben die Amerikaner nicht erheblich mehr liefern können. Was das Produktionsgebiet von Katanga anbetrifft, so sind die dortigen Gesellschaften mit regelmäßigen Lieferungen an den Markt gekommen, doch betrugen diese nur

monatlich 200 tons, haben also gar keinen Einfluß ausgeübt. Allerdings sind im Berichtsjahre für Katanga hoffnungversprechende Versuche mit der Produktion von Kupfer auf elektrischem Wege direkt aus den Erzen gemacht worden. Die Gesellschaft glaubt, im Jahre 1914 eine Produktion von 30 000 tons erzielen zu können. Da ihre Ansicht aber nur durch diese Versuche begründet zu sein scheint, wird bezweifelt, ob diese Voraussage eintreffen wird.

Zink.

Die Zinkpreise werden nach wie vor von dem europäischen Syndikat kontrolliert und schwankten daher in sehr geringem Maße. Es ist zu erwarten, daß auch im nächsten Jahr die Zinkpreise keine großen Veränderungen zeigen werden.

Blei.

Blei trat in das Jahr mit einem Preise von £ 15/5/8 ein und stieg langsam bis zum 15. Sept. auf £ 22/3/4. Der Grund für die ausnahmsweise starke Steigerung der Bleipreise war wohl in erster Linie die Revolution in Mexiko, die den Export von Bleierzen zeitweilig fast vollständig verhinderte und eine derartige Knappheit an Blei hervorrief, daß für 100 kg promptes Blei bis zu 4 Mk. Aufgeld gezahlt wurde. In dem Moment, wo die Revolution in Mexiko beendet schien, fielen die Preise schnell bis auf £ 18/—.

Zinn.

Das Jahr begann mit einem Zinnpreise von £ 205/—. Der Preis stieg langsam bis Ende September auf £ 233/—. In dieser Kurssteigerung ist nur die natürliche Entwicklung des Zinnmarktes in die Erscheinung getreten. Die Weltvorräte nahmen ständig ab; alle Eingeweihten erwarteten einen Preis von £ 250/—. Wahrscheinlich wäre dieser Preis auch erreicht worden, wenn nicht im Herbst die politischen Unruhen eingetreten wären. Das frühere Syndikat für Zinn ist im Berichtsjahr kaum noch tätig gewesen. Die hohen Preise wurden ausschließlich dadurch verursacht, daß eine erhebliche Produktionssteigerung in Zinn nicht möglich war. Es wurde auch befürchtet, daß die neu entdeckten Zinnerzvorkommen in Südafrika keinen erheblichen Einfluß auf die Zinnproduktion ausüben werden. Infolge der hohen Preise sind naturgemäß Versuche gemacht worden und teilweise auch gelungen, das Zinn durch andere Metalle, wie Aluminium, zu ersetzen.

Antimon.

Der Antimonpreis betrug zu Anfang des Berichtsjahres etwa 50 Mk. für 100 kg. Die vor zwei Jahren gescheiterten Bestrebungen, ein Syndikat zustande zu bringen, wurden wieder aufgenommen. Es scheint, als wenn diese Bestrebungen auf gesünderer Basis aufgebaut sind und daher einen Erfolg versprechen. Jedenfalls ist es den Interessenten gelungen, höhere Preise durchzusetzen, es wurden im November für nahe Termine 74 Mk. gefordert. Andererseits wurde berichtet, daß die American Smelting & Refining Company eine Antimonhütte errichtet, die Antimonerze aus Alaska verhütten soll.

um den amerikanischen Antimonbedarf, der bei einer Weltproduktion von ca. 20 000 tons auf 7000—8000 tons geschätzt wird, im Lande selbst herzustellen. Sollte dies ermöglicht werden, so würde natürlich das europäisch-chinesisch-japanische Syndikat einen schweren Stand haben, da Amerika mehr als ein Drittel des Gesamtkonsums aufnimmt. Nach Informationen des Berichterstatters soll die Hütte im Jahre 1913 in Betrieb kommen.

Lage der metallverarbeitenden Industrien.

Die deutsche Metallindustrie war, wie schon gesagt, glänzend beschäftigt. In der Elektrizitätsindustrie, die einen großen Faktor für den Metallbedarf darstellt, wurden sehr lange Lieferungsfristen verlangt. Im Herbst wurde der Aufschwung der Industrie durch die politischen Wirren gehemmt. Auf allen Seiten herrschte eine gewisse Furcht vor dem Eingehen neuer Engagements und langsichtiger Käufe. Vermehrt wurde diese Zurückhaltung durch die Banken, die keine neuen Kredite gewähren mochten. Am Jahresschluß war es zweifellos, daß die Kleinindustrie schon erheblich schlechter beschäftigt war als vorher; auch bei der Großindustrie wurde ein Nachlassen der Konjunktur wahrgenommen.

Arbeitsmarkt: Verkehrsverhältnisse.

Im Berichtsjahre waren genügend Arbeitskräfte vorhanden, so daß irgendwelche Schwierigkeiten nach dieser Richtung hin nicht zutage getreten sind. Hinsichtlich der Verkehrsverhältnisse ist wenig zu bemerken. Es konnten fast das ganze Jahr hindurch die Wasserwege ohne Schwierigkeit benutzt werden, doch waren durch den Streik in England die englischen Kohlen derart knapp und teuer, daß auf den Bezug derselben, soweit nicht alte Abschlüsse liefen, verzichtet werden mußte.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht.

Walzzink.

Ueber das Geschäft in Walzzink entnehmen wir einem dritten Berichte:

Die Preisbewegung für Zinkblech vollzog sich im Berichtsjahre ohne große Schwankungen. Im März sah sich der Verband Deutscher Zinkwalzwerke durch die Abnahme des Bedarfs und ein Sinken der Rohzinkpreise veranlaßt, den Zinkblechpreis um 1,50 Mk. für 100 kg zu ermäßigen. Eine Besserung der Marktlage trat erst in den Monaten August bis September ein. Der Preis wurde infolgedessen um 3 Mk. für 100 kg erhöht. Er konnte sich auf dieser Höhe halten, da die Beschäftigung der Zinkwalzwerke gut war. Auf dem Berliner Markte ließ allerdings der Bedarf an Zinkblech zu wünschen übrig, da hier das Baugewerbe, der Hauptabnehmer von Zinkblech, sehr darnieder lag. Dagegen war auch in Berlin der Verbrauch für graphische und elektrotechnische Zwecke befriedigend. Eine vorübergehende Störung des Marktes trat ein, als im Sommer die

österreichischen Zinkwalzwerke Repressalien für Lieferungen deutscher Zinkwalzwerke nach Oesterreich ergriffen und mehrere Waggons Zinkblech zu billigen Preisen nach Schlesien und Berlin warfen. Es gelang jedoch nach kurzer Zeit, zwischen den beiden Gruppen wieder eine Einigung herbeizuführen, so daß die erwähnten Maßregeln keinen Preissturz zur Folge hatten.

53. Altmetalle und Metallabfälle.

Allgemeines.

Das Altmetallgeschäft stand während des Jahres 1912 unter dem Einfluß der Hochkonjunktur auf dem Kupfermarkt, welche unter fortdauernder Steigerung der Preise im August und September ihren Höhepunkt erreichte.

Altkupfer.

Schwerkupfer, Rohr- und Apparatekupfer wurde im Januar mit ca. 8 Mk. für 100 kg unter dem Standardkupferpreise bezahlt; diese Differenz ermäßigte sich im März noch auf 6 Mk., betrug im Mai wiederum 8 Mk. und stieg im Sommer, als der Preis für Kupfer sehr rasch in die Höhe ging, vorübergehend auf 11 bis 13 Mk., um dann nach Beruhigung der Marktlage wieder etwas zurückzugehen. Es trat hier die bekannte Tatsache in Erscheinung, daß Altmetalle eine Hausse des Neumetallmarktes nicht vollkommen mitmachen, daß aber umgekehrt bei einer raschen Abwärtsbewegung der Neumetall-Notierungen die Altmetalle auch nicht entsprechend stark im Preise zurückgehen. Der Bedarf an Schwerkupfer war während des ganzen Jahres sehr rege, da die Verbraucher den lohnenden Ankauf von Altkupfer bevorzugten, sofern sie es als Ersatz für Neukupfer verwenden konnten. Der Anreiz hierzu war um so größer, als die Amerikaner, offenbar auf Grund einer Verständigung, einheitlich die Preise für raffiniertes und elektrolytisches Kupfer, unbekümmert um die Schwankungen des Marktes, bis zum Jahresschluß sehr hoch hielten. Die Nachfrage nach Feuerbuchskupfer war besonders stark, so daß dieses dem Neukupfer fast gleichwertige Material häufig recht knapp war und zeitweise beinahe ebenso hoch bezahlt wurde wie neues Gußkupfer.

Messingabfälle und Messingspäne.

Messingabfälle wurden in den ersten Monaten des Jahres mit 89 bis 93 Mk. bezahlt, also mit einer Differenz von ca. 37 bis 38 Mk. gegenüber der Standardkupfernotiz. Dieser Unterschied erhöhte sich im Mai auf ca. 40 Mk. und bis September auf ca. 48 Mk. Der Unterschied in den Preisen für Messingspäne und Standardkupfer betrug von Januar bis April 51 bis 54 Mk., im Mai 62 und von Juli bis Oktober 71 bis 72 Mk. Es zeigte sich also bei Messingabfällen und -spänen dasselbe Bild wie bei Altkupfer. Messingspäne kamen sehr reichlich an den Markt, da die Schraubenfabriken voll be-

schäftigt waren, insbesondere für die Elektrizitätsindustrie. Der starke Bedarf bewirkte aber, daß sich trotzdem keine Vorräte ansammelten.

Rotguß. Die Preise für alten Rotguß litten unter den von früher her noch vorhandenen Beständen und dem großen Angebot, während gerade in diesem Material die Nachfrage weniger stark war. Für Maschinenrotguß wurden in den ersten drei Monaten des Jahres 108 bis 110 Mk., in der Haussezeit Juni bis September 124 bis 126 Mk. bezahlt, während die Preise gegen Jahresende wieder um einige Mark zurückgingen. Es wurden also für Rotguß im Jahresdurchschnitt etwa 80 % der Standardkupferpreise angelegt, so daß etwa gerade nur das in dieser Legierung enthaltene Kupfer bezahlt wurde, während der wertvolle Zinngehalt keine Berücksichtigung fand. Da Zinn eine starke Preiserhöhung erfahren hatte (im Laufe des Jahres stiegen die Notierungen von 380 auf 460 Mk.), so ist Rotguß von der Hochkonjunktur des Jahres nicht in entsprechendem Maße berührt worden. Die Ursache hierfür lag jedenfalls in mangelnder Nachfrage für den Export, die in früheren Jahren, speziell für Amerika, recht erheblich war und im Jahre 1912 fast ausblieb. Besser gefragt und bezahlt waren hochhaltige Bronzelegierungen und auch Blockrotguß mit garantierter Legierung Hierin fand ein lebhaftes Geschäft zu lohnenden Preisen statt, welches der hauptsächlich in Berlin ansässigen rührigen Industrie dieses aus Rotgußspänen und Rückständen hergestellten Artikels zustatten kam.

Aussichten. Die Verfassung des Altmetallmarktes wurde am Jahresschluß günstig beurteilt. Unter dem Druck der unsicheren politischen Verhältnisse haben Händler und Konsumenten keine Ware auf Meinung gekauft, sondern die an den Markt kommenden Posten wurden nur zur Deckung des jeweiligen Bedarfs gekauft. Trotzdem haben sich bei den Fabrikanten, dank der guten Beschäftigung der Industrie, keine Läger von Bedeutung angesammelt. Der Altmetallmarkt hat sich deshalb auch zu Beginn des neuen Jahres sehr fest gestaltet, und der Preisstand hat sich, im Gegensatz zu der scharfen Aufwärtsbewegung der Neukupferpreise, gut behauptet. Immerhin ist zu befürchten, daß die geschäftsstörenden und konsumvermindernden Einflüsse des Balkankrieges den Absatz benachteiligen und mit der Zeit auf die Preise schärfer einwirken werden. Nach Herstellung des Friedens wird aber erwartet, daß die im allgemeinen gesunden wirtschaftlichen Verhältnisse in den meisten Ländern der Welt auch dem Altmetallgeschäft neues Leben zuführen werden.

Preistabelle. Nachstehend geben wir eine vergleichende Uebersicht über die Notierungen für Neukupfer und die der verschiedenen Altmetalle.

Tab. 109. Preise für Neukupfer und Altmetall 1912 (in Mark für 100 kg).

	Jan.	März	Mai	Juli	Sept.	Nov.	Ende Dez.
Standardkupfer an der Berliner Börse	130/132	131/133	144/146	157/159	158/160	153/155	152/154
Schweres Altkupfer, loco Berlin	118/120	123/125	133/135	140/142	145/147	141/143	142/144
Messingabfälle „	98/91	91/93	101/103	107/109	110/111	107/109	107/109
Messingschraubenspäne „	75/77	75/77	79/81	84/86	86/88	82/84	83/85
Alter Maschinenrotguß „	108/110	108/110	114/116	124/126	124/126	122/124	123/125

V. Metallverarbeitung.

54. Eisengießerei, Baukonstruktionen, Maschinen- und Lokomotivenbau.

1. Eisengießerei.

Eisengießerei.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Das Jahr 1912 zeigte in seiner ersten Hälfte gegenüber dem Vorjahre kein wesentlich verändertes Bild. Der Geschäftsgang der Röhrenindustrie war wenig erfreulich. Die ungünstigen Verhältnisse auf dem Gußröhrenmarkt führten auch in der ersten Hälfte 1912 zu großen Einschränkungen der Röhrenproduktion. Röhren größerer Dimensionen wurden beinahe gar nicht verlangt; die berichtende Firma war daher fast nur auf die Herstellung von Röhren kleinerer Dimensionen angewiesen. Die Betriebseinrichtungen der Röhrengießerei konnten demnach nicht voll ausgenutzt werden. Gegen Mitte des Jahres trat dann ein so starker Bedarf in Muffenröhren kleinerer Dimensionen ein, daß er nicht immer befriedigt werden konnte. Infolgedessen waren auch bessere Preise zu erzielen, wovon die Firma allerdings nur für neue Aufträge einen Nutzen ziehen konnte, da die mit den Behörden laufenden Jahresabschlüsse noch zu niedrigeren Preisen getätigt waren. — Die allgemeine Gießerei arbeitete im Kalenderjahre 1912 befriedigend, doch machten sich im Anfang noch die Nachwirkungen des Formerstreiks (Herbst 1911) bemerkbar. — Der Roheisenmarkt war das ganze Jahr über fest. Es wurden mehrfach nicht unerhebliche Preiserhöhungen vorgenommen, und da demnächst weitere Preiserhöhungen in Aussicht stehen, fragt es sich, ob diese in den Gußpreisen sich werden wieder einbringen lassen. — Die Maschinenfabrik hatte mehr Aufträge als im Vorjahre aufzuweisen und war ausreichend beschäftigt. Im allgemeinen Maschinenbau herrschte nach wie vor ein starker Wettbewerb, so daß die für größere Objekte erzielten Preise, wenn auch etwas besser, doch immer noch unzulänglich waren. Dagegen brachten der berichtenden Firma einige Aufträge in ihren alten Spezialitäten lohnenderen

Geschäftsjahr 1911/12.

Röhrengießerei.

Allgemeine Gießerei.

Roheisenmarkt.

Maschinenfabrik.

Gewinn. Die vor einigen Jahren neu eingerichtete Abteilung für maschinelle Ausrüstungen von Schleusenbauten, beweglichen Brücken usw. hatte größere Aufträge in Ausführung.

Zweiter Bericht.

Geschäftsgang.

Zweiter Bericht.

Der Bedarf an Grauguß war während des ganzen Jahres so stark, daß die Aufträge kaum zu bewältigen waren; es konnten infolgedessen gute Preise erzielt werden. Das Gewinnergebnis wurde allerdings beeinträchtigt durch die höheren Preise für Kohlen und Schmelzkoks, sowie bei denjenigen Gießereien, welche genötigt waren, im Laufe des Jahres neue Abschlüsse auf Roheisen zu machen, durch die wesentlich erhöhten Preise für dieses Rohmaterial. Gegen Ende des Jahres wurden die Lieferfristen für Roheisen und Schmelzkoks immer länger.

Arbeiterfragen.

Die Arbeiterschaft verhielt sich während des ganzen Jahres ruhig, da viele Former und andere Gießereiarbeiter genug damit zu tun hatten, die Schulden abzutragen, die sie während des neunwöchigen Streiks des Jahres 1911 zu machen genötigt waren. Andererseits wurde ihnen dies dadurch erleichtert, daß die reichliche Beschäftigung und die stetig steigenden Löhne ihnen guten Verdienst verschafften. — Die Tendenz der Arbeitgeber, sich von den gelernten Formern unabhängig zu machen, führt in steigendem Maße zur Einführung von Formmaschinen, die von ungelernten Arbeitern bedient werden können.

Einfluß der politischen Verhältnisse.

Die politischen Sorgen, welche sich an den Balkankrieg knüpften, ließen einen ungünstigen Einfluß auf den Geschäftsgang kaum bemerken.

Baukonstruktionen und Verwandtes.

2. Baukonstruktionen und Verwandtes.

Erster Bericht.

Allgemeines.

Erster Bericht.

Der Bedarf an Eisenkonstruktionen hat sich im ganzen Deutschen Reiche gehoben, und auch für Berlin war ein stärkerer Verbrauch zu verzeichnen. Höhere Preise konnten aber trotzdem nur in bescheidenem Maße erzielt werden, und auch sonst hat die Branche durch kurze Liefertermine, und die Schwierigkeit, von den mit großen Exportaufträgen beschäftigten Walzwerken rechtzeitig Material zu erhalten, gelitten.

Inlandgeschäft.

Das Geschäft in Bauträgern ist gegen das Vorjahr infolge der ungünstigen Lage im Baugewerbe, die durch schwierige Hypothekenbeschaffung herbeigeführt war, zurückgegangen. Auch der Gewinn ist stark beeinträchtigt worden durch starke Unterbietungen in den Preisen von Konstruktionen, die in Verbindung mit Trägern zu liefern waren.

Uebersee-geschäft.

Bei dem Geschäft für Uebersee nahm die schon im Vorjahre beobachtete Lebhaftigkeit wesentlich zu, namentlich in bezug auf Südamerika und Afrika; doch war der Nutzen wegen

der starken Konkurrenz auch nur mäßig. Der Absatz nach den Balkanländern war nicht bedeutend und wurde im letzten Vierteljahr durch den Krieg vollständig unterbunden. Dieser Ausfall war für die Eisenkonstruktionsbranche jedoch von geringem Belang; pekuniäre Verluste dürften den Beteiligten kaum dadurch entstanden sein.

Preise.

Die Ende 1911 einsetzende Steigerung der Preise für Stabeisen, Bleche und sonstige Walzeisenfabrikate hielt auch im Jahre 1912 an. Es notieren:

Stabeisen . .	142,00	M.	p.	t	frei	Berlin	gegen	120,00	M.	im	Vorjahr
Universaleisen .	145,00	„	„	„	„	„	„	130,00	„	„	„
Grobbleche . .	150,00	„	„	„	„	„	„	140,00	„	„	„
Formeisen . .	142,50	„	„	„	„	„	„	135,00	„	„	„

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Geschäftsgang.

Die Besserung der Beschäftigung der Eisenkonstruktionswerkstätten hat im allgemeinen auch im Jahre 1912 angehalten. Auch die Verkaufspreise haben, entsprechend den weiter erhöhten Preisen von Stab- und Formeisen und den höher gewordenen Arbeitslöhnen, angezogen, wenn auch der lebhafte Wettbewerb der Firmen, deren durchweg modernisierte Einrichtungen ein großes Arbeitsquantum bedingen, wirklich gewinnbringende Preise nicht aufkommen ließ. Namentlich gilt dies von denjenigen Konstruktionen, welche für Groß-Berliner Bauwerke bestimmt sind, da diese Aufträge zum Teil infolge der geringen Bautätigkeit stark umstritten waren. Die außerordentlich starke Beschäftigung der Hüttenwerke bedang außer den ständig erhöhten Preisen auch besonders lange Lieferfristen für das Walzeisen, so daß die von der Baukundschaft gestellten kurzen Termine für die fertigen Konstruktionen teilweise nur schwer einzuhalten waren. Neuerdings macht sich, wohl infolge der gegenwärtigen politischen Lage, größere Zurückhaltung in der Erteilung neuer Aufträge bemerkbar, so daß vielfach wieder zu sehr niedrigen Preisen angeboten wird.

Wettbewerb des Eisenbeton.

Von einer nennenswerten Beeinflussung des Absatzes an Konstruktionen durch den Eisenbeton kann nicht gesprochen werden; es hat den Anschein, als ob die Vorzüge der Eisenkonstruktionen, welche hauptsächlich in bedeutend geringerem Eigengewicht und größerer Unabhängigkeit von der Witterung sowie einfacherer Ausführungsweise bei der Aufstellung bestehen, diesen jetzt wieder fast durchweg den Vorzug sichern.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht.

Geschäftsgang.

Die Beschäftigung während des Berichtsjahres war schwach und erfuhr auch während der Sommermonate keine erhebliche Besserung, wie dies in den Vorjahren sonst stets beobachtet

wurde. Von ungünstigem Einfluß war besonders die Lage des Berliner Baumarktes, aber auch die Hoffnung, daß die andauernd gute Beschäftigung der westdeutschen Werke allmählich den Eingang größerer Aufträge bei den Berliner Eisenkonstruktionswerkstätten zur Folge haben würde, erfüllte sich nicht. Die Preisverhältnisse gestalteten sich hingegen etwas günstiger als in den Vorjahren. Wenn auch nutzbringende Verkaufspreise für Eisenkonstruktionen nur in seltenen Fällen zu erzielen waren, so war es doch vielfach möglich, der fortschreitenden Preissteigerung der Rohmaterialien (Träger und Stabeisen) bei der Festsetzung der Verkaufspreise entsprechend Rechnung zu tragen. Viele Schwierigkeiten entstanden den Werkstätten jedoch bei der Erfüllung ihrer Verpflichtungen ihren Abnehmern gegenüber dadurch, daß die Walzwerke infolge ihrer außerordentlich guten Beschäftigung für ihre Fabrikate sehr lange Lieferzeiten beanspruchten, die mit den Lieferterminen, welche die Konstruktionswerkstätten infolge der vorhandenen scharfen Konkurrenz ihren Abnehmern zugestehen mußten, oft nicht in Einklang zu bringen waren.

Arbeiterverhältnisse.

Die im Vorjahre von den Arbeitern aufgenommene und nur mit geringem Erfolge durchgeführte Lohnbewegung erfuhr unter der Führung des Deutschen Metallarbeiter-Verbandes im Frühjahre 1912 eine Wiederholung, die jedoch nicht die scharfen Kampfesformen des vergangenen Jahres annahm. Der vorerwähnte geringe Beschäftigungsgrad der Eisenkonstruktionswerkstätten ließ den Zeitpunkt für die Erneuerung einer derartigen Bewegung vom Standpunkte der Arbeiter aus nicht als glücklich gewählt erscheinen, doch zogen die Konstruktionswerkstätten aus ihrer vorteilhaften Lage im Interesse des Einvernehmens mit ihrer Arbeiterschaft keine Vorteile, sondern bewiesen ihr Entgegenkommen unter anderem auch durch das Zugeständnis einer auf 54 Stunden wöchentlich festgesetzten verminderten Arbeitszeit unter entsprechender Erhöhung der Stundenlöhne.

Einfluß der politischen Wirren.

Die politischen Wirren auf dem Balkan zeitigten bis zur Abfassung des vorliegenden Berichtes irgendeinen Einfluß auf die geschäftliche Lage der Eisenkonstruktionsanstalten nicht.

Vierter Bericht.

Vierter Bericht.

Geschäftsgang.

Die Beschäftigung in den Groß-Berliner Eisenkonstruktionswerkstätten war während des größten Teiles des Berichtsjahres im allgemeinen besser als im Jahre zuvor, und die Statistik über die eingegangenen Anfragen und Aufträge läßt eine lebhafte Aufwärtsbewegung erkennen. Zunächst haben die öffentlichen Ausschreibungen der Staats- und Kommunal-Behörden eine Zunahme erfahren, ferner waren die engeren Verdingungen der Behörden größer als im Vorjahre, der bessere Beschäftigungsgrad dürfte je-

doch in der Hauptsache durch vermehrte Aufträge aus der Privatindustrie, und zwar infolge der allgemeinen günstigen Konjunktur, verursacht sein. Im Gegensatz hierzu war die Aufnahmefähigkeit des Berliner Marktes infolge des Darniederliegens des Berliner Baugeschäftes verhältnismäßig gering; der Mehrabsatz erstreckt sich wohl in der Hauptsache auf das übrige Deutschland. In der letzten Zeit ließ der Eingang von neuen Aufträgen zu wünschen übrig, wie ja im allgemeinen ein Abflauen der Konjunktur zu konstatieren war. Die berichtende Firma führt diesen Rückgang im besonderen auf die politischen Verhältnisse und die Geldknappheit zurück, hegt jedoch die Erwartung, daß nach dem Eintritt normaler Verhältnisse die Verbraucher aus ihrer Reserve wieder hervortreten werden.

Verhältnis der Preise für Rohstoffe und Fertigfabrikate.

Wenn auch weiter das abgelaufene Wirtschaftsjahr nicht wie im Jahre 1911 durch Streiks nachteilig beeinflußt wurde, so wird man das Ergebnis doch nicht als befriedigend, geschweige denn als günstig bezeichnen können. Wir haben an dieser Stelle in früheren Berichten wiederholt zum Ausdruck gebracht, daß die erzielten Preise für die Fertigfabrikate in keinem Verhältnis stehen zu den erhöhten Preisen für die Rohmaterialien. Dieses Mißverhältnis trat im laufenden Jahre besonders auffällig in Erscheinung. Gewiß hat sich auch der Durchschnittspreis für Eisenkonstruktionen im Vergleich zum Vorjahre etwas gehoben, dagegen sind die Preise für Träger, insbesondere jedoch für Stabeisen und Bleche, infolge der außerordentlich starken Beschäftigung der Walzwerke so erheblich gestiegen, daß diese Erhöhung den Konstruktionswerkstätten in nennenswertem Maße nicht zugute gekommen ist.

Export.

Der Krieg auf dem Balkan vermochte bisher einen nachteiligen Einfluß, soweit das Deutsche Reich in Betracht kommt nicht auszuüben, dagegen liegt das Exportgeschäft nach den beteiligten Ländern vollkommen darnieder.

Fünfter Bericht.

Fünfter Bericht. Absatzgebiet der Berliner Firmen.

Das Absatzgebiet der Eisenbauanstalten in Groß-Berlin ist nur sehr beschränkt; nur Berlin und die Provinz Brandenburg sowie Teile der nördlichen und östlichen Provinzen kommen in Betracht, da die Konkurrenzfirmen in den Industriegebieten durch die günstigen Frachten beim Bezuge des Rohmaterials den übrigen Markt beherrschen. Die Groß-Berliner Firmen haben aber auch in ihrem eigenen Gebiet mit der auswärtigen Konkurrenz schwer zu kämpfen, da jene mit geringeren Arbeitslöhnen rechnen können und bei staatlichen Eisenbahnlieferungen einen erheblichen Vorteil besitzen durch die von den Eisenbahnbehörden geübte Praxis bei Feststellung des Mindestgebotes. Die Behörde rechnet nämlich bei den „ab Fabrikstation“ abzugebenden Angeboten für die Kalkulation nur eine

Fracht von ca. 70 % der tarifmäßigen, während die Groß-Berliner Firmen beim Bezuge der Rohmaterialien auch für die staatlichen Lieferungen die volle Fracht zu zahlen haben. Eingaben um Anordnung auf Abgabe von Franko-Offerten wurden leider abgelehnt.

Umsatz und Preise.

Der Umsatz im Berichtsjahr ist bedeutend zurückgegangen, besonders hervorgerufen durch die schwierigen Verhältnisse am Baumarkt. Durch den bei fast allen Firmen vorhandenen Arbeitsmangel kam es zu einem äußerst schweren Kampf untereinander. Die Preisangebote für die Eisenkonstruktionen sanken auf das denkbar niedrigste Niveau, und weit unter dem Selbstkostenpreis wurden Offerten abgegeben.

Sechster Bericht. Kartelle.

Sechster Bericht.

Die wichtigsten Erscheinungen im Berichtsjahre waren die Verlängerung des Stahlwerksverbandes, die Verlängerung des Träger-Verkaufs-Kontors Berlin und der Stabeisen-Konvention. Infolge der Verlängerung des Stahlwerksverbandes wurde eine Stabilität und Erhöhung der Eisenpreise erzielt. Die Verlängerung des Träger-Verkaufs-Kontors Berlin, die am 13. Dez. 1912 erreicht wurde, warf ihre Schatten weit voraus, und das ganze Jahr 1912 läßt sich als ein Jahr betrachten, in dem bei jeder Firma das Bestreben vorherrschte, bei der Neuregelung des Absatzes der Träger und Eisenkonstruktionen auf dem Berliner Baumarkt ein kräftiges Wort mitzusprechen, und eine möglichst hohe Quote in dem neuen Verkaufs-Kontor zu erzielen. Eine Lücke in den Statuten des bisherigen Träger-Verkaufs-Kontors bestand darin, daß bei den Bauten, bei denen Träger und Eisenkonstruktionen zusammen zu liefern waren, das Trägermaterial syndiziert, also im Preise fest, die Eisenkonstruktionen dagegen einer freien Konkurrenz unterworfen waren. Die Folge war, daß die Eisenkonstruktionspreise geworfen wurden. Da nun das Bestreben bestand, diesem Uebelstand abzuhelfen, und ein festes Syndikat zu gründen, in welchem derartige Eisenkonstruktionen einbegriffen waren, und da andererseits vorauszusehen war, daß die Höhe der Quote sich bei dem neuen Syndikat nach dem vorher erfolgten Lieferungsquantum berechnen würde, so trat hierdurch auf dem Berliner Baumarkt ein Unterbieten in Eisenkonstruktionen ein, wie wir es wohl seit sehr langer Zeit noch niemals erlebt haben. Die fertigen Eisenkonstruktionen wurden fertig montiert zu einem Preise angeboten, der weit unter den Preisen lag, zu denen das Eisenmaterial, das zur Herstellung der Eisenkonstruktionen benötigt wird, von den Hütten geliefert werden kann. Aber jeder wollte Eisenkonstruktionen liefern, um bei dem neu zu gründenden Syndikat eine hohe Quote zu erzielen. Während des ganzen Jahres gingen die Eisenpreise (die Trägerpreise sowie Stabeisenpreise) langsam aber stetig in die Höhe,

die Preise für Eisenkonstruktionen fielen aber rapid. Auch im ganzen lag der Baumarkt sehr ungünstig, und die vielen und großen Zahlungseinstellungen zeigten, wie ungesund die Bauverhältnisse in Berlin sind. Diesen Verhältnissen will das neue Träger-Verkaufs-Kontor, welches den Namen „Baueisen-Verkaufs-Kontor Berlin G. m. b. H." trägt, einigermaßen Rechnung tragen, indem es sich als Syndikat gegründet hat, und das Delkredere übernimmt, so daß die Zahlungsbedingungen nicht mehr von den einzelnen Firmen angegeben werden, und ein Ueberbieten in schlechten Zahlungsbedingungen künftig in Fortfall kommen wird.

Wagenmangel.

Während Formeisen (Träger und U-eisen) im Berichtsjahre von den Werken schnell geliefert werden konnten, wurden für Stabeisen Lieferzeiten von vier, fünf und sechs Monaten verlangt. Die Lieferzeiten wurden teilweise unnötigerweise durch den in den Industriebezirken herrschenden Wagenmangel weiter hinausgeschoben. Zur Abhilfe des Wagenmangels scheint es nicht nur erforderlich, daß neues rollendes Material eingeführt, sondern daß auch das Beamtenpersonal vermehrt wird und die sehr primitiven Einrichtungen auf den Güterbahnhöfen in den Industriegebieten modernen, großzügigen Verkehrseinrichtungen weichen.

Politische Verhältnisse

Weiterhin wurde der Absatz durch die unruhigen politischen Verhältnisse beeinflußt. Der Italienisch-Türkische Krieg, der Balkankrieg und die drohende Gefahr eines europäischen Krieges, in den Deutschland eventuell verwickelt würde, hemmte für unsere Branche die Kauflust.

Wellblech und Wellblechbauten.

Dasselbe gilt auch für den Absatz an Wellblechen und Wellblechbauten. Dem Absatz an Wellblech und Wellblechbauten treten hemmend die Heimatschutzbestrebungen entgegen. Ende des Jahres 1912 ist die berichtende Firma daher „der Kommission zur Beseitigung der Auswüchse der Heimatschutzbestrebungen" beigetreten.

Die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern waren im Berichtsjahre gut. Die berichtende Firma hält ein Verbot des Streikpostenstehens für notwendig, um die nationalen Arbeiter gegen den sozialdemokratischen Terrorismus zu schützen.

Siebenter Bericht.

Siebenter Bericht.

Gasanstaltsbau.

Ueber den Gasanstaltsbau wird uns berichtet:

Die von uns im vorigen Jahresbericht ausgesprochene Ansicht, daß der Tiefstand in der Weiterentwicklung des Gasanstaltsbaues erreicht sei, hat sich bestätigt. Das Jahr 1912 brachte eine ständige Zunahme der Aufträge. Der im wesentlichen durch die Einführung des hängenden Gasglühlichtes bedingte Stillstand des Gasverbrauches ist überwunden, und die Zunahme für Koch- und Beleuchtungszwecke wieder überall im Steigen begriffen. Für motorische Zwecke vermochte das Gas

auch im laufenden Jahre keine bedeutenden Fortschritte zu machen. Der Elektromotor wird im allgemeinen dem Gasmotor immer noch vorgezogen. Auf dem Gebiete der Gasheizung sind weitgehende Fortschritte gemacht worden, jedoch vermochte das Gas sich hierfür kein weites Verwendungsgebiet zu schaffen. Dies dürfte auch erst zu erwarten sein, wenn eine geänderte Kommunalpolitik das Gas zu niedrigeren Preisen abgeben würde, als es heute allgemein der Fall ist. Die immer weiter um sich greifende Erkenntnis der Vorzüge der Gasbeleuchtung förderte die Bestrebungen, auch die kleinsten Gemeinden mit Gas zu versorgen. Viele kleine Gemeinden erbauten eigene Gaswerke, andere erhalten durch Gasfernversorgungsanlagen ihr Gas. Auch in Gemeinden, in denen Elektrizität bereits vorhanden ist, vermochte sich das Gas Einführung zu verschaffen.

Zollpolitik.

Was die Einwirkung der Zollpolitik des Auslandes auf die Geschäftslage im Gasanstaltsbau anbelangt, so gilt hier dasjenige, was wir im vergangenen Jahre bereits über die Zollverhältnisse für Triebwerke ausgeführt haben.

Rohstoffpreise.

Die Preise der Rohstoffe sind im Jahre wesentlich gestiegen, während hingegen die Preise für die Fertigfabrikate nicht im gleichen Verhältnis zu folgen vermochten.

Arbeiterverhältnisse.

Die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern dürften zu Unzufriedenheiten keine Veranlassung gegeben haben.

Triebwerksbau.

3. Triebwerke.

Im Triebwerksbau lagen im Jahre 1912 dieselben Verhältnisse vor, wie Ende des Jahres 1911. Dies gilt sowohl für das ganze deutsche Geschäft, wie für das Geschäft nach dem Auslande.

Hebewerkzeuge.

4. Hebewerkzeuge.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Personen- und Lastenaufzüge.

Aus der Fabrikation von Personen- und Lastenaufzügen kann auch im vergangenen Geschäftsjahre eine Vergrößerung des Umsatzes gegen das Vorjahr gemeldet werden. Jedoch machte der Platz Berlin eine bemerkenswerte Ausnahme insofern, als hier wegen des Ueberflusses an Wohnungen und sonstigen vermietbaren Räumen die Bestellungen fühlbar nachließen. Immerhin hat die berichtende Firma auch in Groß-Berlin gute Abschlüsse machen können, da sie sich auf die bessere und solidere Kundschaft stützt, die weniger von den Zeitläuften abhängig ist. Bei dem vorliegenden großen Bedarf ist es nur verwunderlich und bedauerlich, daß trotzdem die Preise wegen der Haltung der Konkurrenz immer noch nicht auf eine rationelle Basis gebracht werden konnten, denn die vorgenommene Erhöhung deckte kaum das Mehr, welches die Fabrikanten für erhöhte Materialpreise,

Löhne und staatliche Belastungen aufbringen müssen. Namentlich einige ausländische Firmen sind es, die mit ihren Preisen in dieser Beziehung verderblich wirken und dabei in der Solidität der Ausführung manches zu wünschen übrig lassen.

Es ist im höchsten Grade bedauerlich, daß die im Auslande billig und ohne jede staatliche Belastung fabrizierenden Konkurrenten hier in Deutschland den Markt beunruhigen und ausbeuten können. Wenn der deutsche Staat seiner eigenen Industrie durch allerhand Belastungen zugunsten des Personals usw. den Kampf in der Welt immer mehr erschwert, so sollte er nach Ansicht des Berichterstatters andererseits dafür sorgen, daß in Deutschland die ausländischen Konkurrenten durch irgendwelche Maßnahmen so gestellt werden, daß sich der Nachteil ausgleicht, den die deutsche Industrie gegenüber der ausländischen durch die staatlichen Belastungen zu tragen hat.

Die starke Beschäftigung hat von selbst schon zu Lohnerhöhungen geführt; trotzdem muß mit der Möglichkeit gerechnet werden, daß der Frühling 1913 einen Lohnkampf mit sich bringen wird.

Krane.

Auch in der Fabrikation von Kranen ist eine Erhöhung des Umsatzes gegen das Vorjahr zu verzeichnen. Im übrigen gilt auch hier bezüglich Preisniveau, Konkurrenzschwierigkeiten usw. das oben Gesagte und erschwerend kommen noch die in dieser Branche leider üblichen hohen Konventionalstrafen in Frage. Leider sind hier die staatlichen Verdingungsvorschriften vorbildlich gewesen. Während bei den Behörden aber, wenigstens im allgemeinen die Verzugsstrafe mit Rücksichtnahme und Glimpflichkeit behandelt wird, ist dies bei der Privatkundschaft vielfach nicht der Fall und führt zu Verlusten, die sich in vielen Fällen vom Lieferanten gar nicht vermeiden lassen, denn bei Kranausführungen, namentlich neuer Art, ist Lieferungsverzug durch allerhand unvorhergesehene Vorkommnisse abzuwenden vielfach ganz unmöglich.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Der Geschäftsgang im Jahre 1911 übertraf alle früheren Jahre erheblich. Nach der Fülle der Anfragen zu urteilen, sind auch weiter reichlich Aufträge zu erwarten, wenn der Frieden unter den Großmächten erhalten bleibt. Die Balkanwirren waren bisher für uns von kaum wahrzunehmendem Einfluß. Eine Aufbesserung der Verkaufspreise war im allgemeinen bisher leider nicht möglich, trotz gestiegener Unkosten und Verteuerung der Materialien. Dieser Zustand ist nur dadurch zu erklären, daß alle namhaften Werke der Branche fortwährend die Fabrikationsmethode verbessern. Um ihren Rang in der Fabrikation von Kettenhebezeugen zu behaupten, sah sich die berichtende Firma mit Rücksicht auf die Konkurrenz zu fort-

währenden, namhaften Investionen genötigt. Da in der gesamten deutschen Metallindustrie die Verhältnisse ähnlich liegen, bringt der allgemeine Wettlauf immerhin das Gute mit sich, der deutschen Industrie in ihrer Leistungsfähigkeit einen Vorsprung gegenüber fast allen anderen Ländern zu verschaffen. Ueber Störungen durch Differenzen mit den Arbeitern war nicht zu klagen.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht.

Gesamttendenz des Jahres 1912.

Im Aufzugsbau erreichten die während des Jahres 1912 eingehenden Aufträge nicht ganz die vorjährige Höhe, weil Aufträge, welche keine glatte Abwicklung in pekuniärer Beziehung voraussehen ließen, abgelehnt wurden. Doch war bei Beginn des Jahres ein ziemlich großer Auftragsbestand vorhanden, so daß die Beschäftigung intensiv war. Der Rückgang der neuen Aufträge wurde in der Hauptsache durch die Berliner Baukrise verursacht. Diese Krise wird nicht allein durch ungesunde Unternehmungen vieler unbemittelter Bauunternehmer veranlaßt, sondern auch durch Mangel an Hypothekengeldern, die Wertzuwachssteuer und allgemeinen Wohnungsüberschuß. Der Auftragsausfall aus dem hiesigen Bezirk wurde durch Hereinnahme von Aufträgen aus dem Reiche teilweise kompensiert.

Preisverhältnisse.

Die Preise der Rohmaterialien sind gegen das Vorjahr gestiegen, dagegen hat eine Steigerung der Verkaufspreise nicht stattgefunden.

Produktion und Umsatz.

Eine Ueberproduktion hat nicht stattgefunden, jedoch ist ein starkes Anwachsen der Konkurrenz im Aufzugsbau zu beobachten. Die Konkurrenz ist äußerst scharf, insbesondere erschweren auch die ausländischen Konkurrenzwerke, wie die amerikanische Otis-Gesellschaft, die Firma Stiegler Aktiengesellschaft in Mailand, die Firma Schindler & Co. in Luzern, ganz erheblich den Konkurrenzkampf, da diese Firmen hier am Platze Filialen resp. Vertretungen unterhalten.

Verkehr mit dem Auslande.

Der Verkehr mit dem Auslande wird im Aufzugsbau durch die hohen Ausfuhrzölle ganz erheblich erschwert. Besonders gilt dies für Frankreich und Oesterreich, welche die eigenen Spezialwerke durch hohe Einfuhrzölle gegen das Ausland schützen. Die ausländische Konkurrenz, namentlich die Stiegler Aktiengesellschaft in Mailand, kann ihre Aufzugsmaschinen billiger als die hiesigen Spezialwerke anbieten, infolge der äußerst niedrigen Arbeitslöhne in Italien bei einem niederen Einfuhrzoll nach Deutschland. Der Einfluß Amerikas ist durch das hiesige Filialwerk der Otis-Gesellschaft in Reinickendorf nicht ohne Bedeutung.

Arbeitsmarkt.

Auf dem Arbeitsmarkt machten sich ein Gießereiarbeiterstreik und in Verbindung hiermit die Aussperrung der Metallarbeiter am Ende des Jahres 1911 und noch im Anfang des Berichtsjahres recht fühlbar. Hinzu kam noch der Streik der

Kernmacher, der vom 15. bis 26. Jan. 1912 währte, so daß Rohgußteile nicht mit der wünschenswerten Pünktlichkeit zu erhalten waren und so die Lieferfristen ungünstig beeinflußten.

Kreditverhältnisse.

Eine Besserung der Zahlungsverhältnisse im Baugewerbe ist gegen das Vorjahr nicht eingetreten. Die Zahlungsverhältnisse haben sich verschlechtert. Die Banken haben den Kredit für Bauten ziemlich beschränkt, und dadurch Bauunternehmern die Möglichkeit genommen, ihre angefangenen Bauten zu Ende zu führen, und so die nicht ganz fertigen Bauten zur Subhastation gebracht; hierdurch sind ganz erhebliche Beträge sowohl der Bauhandwerker wie Aufzugslieferanten ausgefallen. Die Einführung des zweiten Teiles des Bauhandwerkerschutzgesetzes dürfte hier eine Besserung bringen, wenngleich sie bei der heutigen Gesamtlage des Baumarktes nicht ohne Bedenken hingenommen werden könnte.

Vierter Bericht.

Vierter Bericht. Konjunktur. Preise.

Als ziemlich sicherer Anhaltspunkt für die Beurteilung der industriellen Lage in einzelnen Zeitperioden, besonders auf dem Gebiete des Baues von Hebezeugen und Verladeanlagen, können die wechselnden Materialpreise dienen. Während das Jahr 1909 recht erhebliche Schwankungen zeigte, setzte im Jahre 1910 eine allmähliche Steigerung ein, die mit Ablauf des Jahres 1912 anscheinend ihren Höhepunkt erreicht hat. Nachstehende Tabelle mag dies erläutern:

		Es kosteten im Jahre					
		1909	1910	Anfang 1911	Ende 1911	Anfang 1912	Ende 1912 u. Anf. 1913
100 kg	Flußeisen . .	14,—	14,50	14,50	15,—	15,50	17,50
„	Schweißeisen .	16,—	16,50	16,50	17,—	17,50	19,50
„	Grobbleche . .	15,—	15,50	15,50	16,50	17,—	18,50
„	Feinbleche . .	16,50	17,—	17,—	18,—	18,50	20,—
„	Maschinenguß (durchschnittl.)	—	23,—	23,—	23,—	24,50	24,50

Die Preissteigerung der Hüttenprodukte, hervorgerufen durch den erhöhten Bedarf, zeigt das Maß des Aufschwunges in der Maschinenindustrie. Die Beständigkeit dieses Aufschwunges war deshalb zweifelhaft, weil er sich nicht gleichmäßig auf den meisten Gebieten äußerte, sondern seinen Ausgangspunkt hauptsächlich auf den Gebieten derjenigen Industrien nahm, die durch die Weltlage zu besonders reger Tätigkeit veranlaßt wurden und damit auch anderen Zweigen der Industrie Arbeit bieten konnten. Die Gesamtindustrie übte in Neuanschaffungen Zurückhaltung; die Anschaffungen der Behörden bewegten sich in den gegebenen Grenzen.

Arbeiterbewegung.

Von allgemeinen Streikbewegungen ist die Maschinenindustrie im Jahre 1912 nicht betroffen worden, wenn auch die Folgen derjenigen von 1911 noch im Jahre 1912 ungünstig nachwirkten

und insbesondere die Herbeischaffung von Arbeitsmaterial erschwerten. Die Löhne sind weiter in die Höhe gegangen, die Arbeitszeiten haben sich wiederum etwas verringert. Die Arbeiterzahl im Werk der berichtenden Firma ist weiter gestiegen. Die Durchschnittslöhne haben sich für die Arbeiterschaft abermals günstiger gestaltet. Die Erhaltung des Beamtenapparates erforderte ebenfalls erhöhte Aufwendungen an Gehalt, welche durch das neue Reichsgesetz betr. Versicherung der Angestellten künftig noch beträchtlich vermehrt werden.

Gewinn.

Es ist anzunehmen, daß der vergrößerte Umsatz einen entsprechend vergrößerten Gewinn nicht ergeben wird, da die Löhne und die Abgaben und Unkosten gewachsen sind und auch eine rege Konkurrenz günstigere Preise nicht aufkommen läßt.

Ausfuhr.

Die Ausfuhr hat sich nicht gehoben, ist vielmehr, besonders in der zweiten Hälfte des Jahres, infolge der Balkanwirren, im einzelnen zurückgegangen. Rußland zeigte sich weiter als reger Verbraucher.

Das Werk der berichtenden Firma ist bei Abschluß des Berichtes und auch für die nächste Zeit gut beschäftigt; zu wünschen ist aber, daß sich die Lage auf dem Baumarkt baldigst bessern möge, damit von dieser Seite Nachschübe an Aufträgen erwartet werden können.

Allgemeiner Maschinenbau.

5. Allgemeiner Maschinenbau.

Gesamttendenz des Jahres 1912.

Der Gesamtumsatz des Jahres 1912 hat im allgemeinen Maschinenbau den des Jahres 1911 überschritten. Der höhere monatliche Umsatz setzte gleich bei Beginn des Jahres ein und hat bis zum Oktober ständig angehalten; im November und Dezember setzte ein merklicher Rückschlag ein. Nach der jetzigen Geschäftslage zu urteilen, scheint die Hochkonjunktur abzuflauen, jedoch sind noch reichliche Bestellungen aus 1912 ins neue Geschäftsjahr übernommen worden.

Preisverhältnisse.

Die Preise der Rohstoffe haben eine bedeutende Steigerung erfahren. Auch die Verkaufspreise sind gestiegen.

Produktion und Umsatz.

Der Umsatz ist gegen das Vorjahr gewachsen. Die Konkurrenz ist gleich geblieben und auf allen Gebieten des allgemeinen Maschinenbaues empfindlich.

Verkehr mit dem Auslande.

Der Umsatz mit dem Auslande ist gleichfalls gestiegen. Infolge der erhöhten Zölle ist mit Frankreich das Geschäft zurückgegangen; auch mit Oesterreich-Ungarn ist der Verkehr infolge der hohen Zollsätze minimal. In den Ueberseeländern nimmt dagegen der Absatz stetig zu. Im Inland ist mit dem Einfluß Amerikas nicht zu rechnen. Dagegen ist im überseeischen Ausland der Einfluß Amerikas bisweilen stark fühlbar, namentlich in Japan und Südamerika.

Die Zahlungsbedingungen sind nicht ungünstig, jedoch werden sonderlich in Bergwerksmaschinen, namentlich in der Kaliindustrie, lange Zahlungsfristen verlangt. Kreditverhältnisse.

6. Landwirtschaftliche Maschinen.

Landwirtschaftliche Maschinen.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Das Geschäft in landwirtschaftlichen Maschinen zeigte im laufenden Jahre einen erfreulichen Aufschwung und die Nachfrage nach Maschinen sowohl als auch nach Ackergeräten war wesentlich lebhafter als im Vorjahre. Die Ursache dürfte in der günstigen Entwicklung der deutschen Landwirtschaft zu finden sein, die auch dem kleineren und mittleren Besitzer gestattet, sich die modernen, technisch vollkommeneren Hilfsmittel zur Bearbeitung des Bodens und Ausnutzung der gewonnenen Produkte immer mehr nutzbar zu machen. Umsatz

Leider waren jedoch die Verkaufspreise auch im Jahre 1912 noch so niedrig, daß sie dem Fabrikanten nur einen geringen Gewinn abwarfen. Dazu kommt noch, daß die schon so niedrigen Preise sich durch das Rabattwesen noch ungünstiger gestalten, und so der an und für sich kleine Verdienst des Fabrikanten noch weiter geschmälert wird. Die Landleute beanspruchen selbst bei kleineren Bezügen wesentliche Rabattbewilligungen. Andererseits läßt auch das Kreditwesen noch viel zu wünschen übrig, und die verlangten langen Zahlungsfristen fügen dem Fabrikanten durch die beträchtlichen Zinsverluste nicht unbedeutende Einbußen zu. Die Verhältnisse am Rohmaterialmarkte beeinflußten das Geschäft in ungünstigster Weise. Unter der enormen Preissteigerung für Eisen, Kohle usw. hat der Fabrikant sehr zu leiden, da es ihm nicht möglich ist, in der Erhöhung der Preise der Fertigfabrikate mit der Verteuerung der Rohmaterialien gleichen Schritt zu halten. Dies trifft speziell in der in Frage stehenden Branche zu, da bei der Kundschaft schwer höhere Preise als die einmal festgesetzten zu erzielen sind. Preise und Zahlungsbedingungen.

Das Exportgeschäft hat sich auch im laufenden Jahre wieder etwas günstiger gestaltet als im Vorjahre, was besonders vom Ueberseeexport gesagt werden kann. Die Ausfuhr nach Rußland bewegte sich auf der gleichen Höhe wie im Jahre 1911. Die Einfuhr deutscher Erzeugnisse der landwirtschaftlichen Maschinenbranche nach diesem Lande wird stark beeinträchtigt durch die sich sehr gut entwickelnde russische landwirtschaftliche Maschinenindustrie. Wenn auch vielfach dem deutschen Fabrikat der Vorzug gegeben wird und die Nachfrage nach diesem immer noch stetig ist, so wird doch dem deutschen Fabrikanten der Kampf sehr schwer gemacht, wobei noch der hohe Zoll das übrige tut, ganz abgesehen davon, daß der russische Fabrikant durch Prämien seitens der russischen Regierung unter- Export.

stützt werden soll. Dieser Prämiierung wird ja deutscherseits nicht entgegengewirkt werden können, doch ist es vielleicht möglich, eine Ermäßigung der Zölle auf landwirtschaftliche Maschinen und Geräte zu erreichen, um so die deutsche landwirtschaftliche Maschinenindustrie konkurrenzfähiger zu machen und ihr auch weiterhin den russischen Markt zu sichern, den sie nicht entbehren kann.

Arbeiterverhältnisse. Das Verhältnis zu den Arbeitern war normal, Arbeitseinstellungen waren nicht zu verzeichnen.

Fahrzeugabteilung. Die Fahrzeugabteilung der berichtenden Firma war in befriedigender Weise mit Aufträgen versehen.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Geschäftsgang. Das Jahr 1912 hat sich für die deutsche und auch für die übrige europäische Landwirtschaft außerordentlich wechselvoll gestaltet. Es begann mit schlechten Aussichten für die Saaten, nahm aber darauf durchweg einen ungewöhnlich günstigen Verlauf, bis es endlich durch eine lange und schwere Regenperiode sowie durch frühzeitigen Frost die Aussichten wieder verdarb und zu einer stark geschwächten Ernte führte. Infolgedessen ist das Jahr nicht imstande gewesen, die Schäden von 1911 wieder gutzumachen. Der Geschäftsgang in landwirtschaftlichen Maschinen und Geräten ist dementsprechend vielen Krisen ausgesetzt gewesen, war aber im ganzen besser als der des Vorjahres, wenn auch von einem Wiederausgleich der Einbußen aus demselben nicht gesprochen werden kann.

Export. Der Export hat sich im allgemeinen in derselben Weise bewegt. Er leidet nach wie vor unter der Ueberspannung der Konkurrenz und durch Schutzmaßregeln wichtiger Ausfuhrländer, die kostspielige und riskante Gegenmaßnahmen (Einrichtung von Filialen usw.) notwendig machen. Speziell in Rußland sind hohe Prämien für die einheimische Fabrikation wichtiger Artikel eingeführt worden. Das Geschäft mit den Balkanländern (Türkei, Bulgarien, Serbien) ist durch den Krieg zurzeit völlig ausgeschaltet; unterwegs befindliche Lieferungen sind aufgehalten, Bestellungen annulliert und die Zahlungen suspendiert. Auch das rumänische Geschäft ist in ähnlicher Weise betroffen worden.

Preise. Vom größten Schaden besonders für den Export sind die andauernd steigenden, zum Teil syndizierten Preise für Fabrikations- und Betriebsmaterialien, von denen erstere eine Erhöhung von 15—40 %, letztere von 20—85 % erreicht haben. Diese Preissteigerungen fallen allein zu Lasten unserer Verfeinerungsindustrie, da die Verkaufspreise auf den Weltmärkten nicht zu ändern sind.

Arbeiterverhältnisse.

Die Arbeiterverhältnisse sind auf demselben Niveau geblieben; die Löhne konnten nicht mehr nennenswert steigen, wenn auch die Verdienste durch Akkordarbeit höher geworden sind. Streiks größeren Umfanges sind nicht vorgekommen, kleinere resultatlos verlaufen, das Arbeiterangebot ist zurzeit reichlich.

7. Werkzeugmaschinen- und Werkzeugbau.

Werkzeugmaschinen und Werkzeugbau. Geschäftsgang

Der Bedarf an Werkzeugmaschinen und Werkzeugen war das ganze Jahr hindurch lebhaft. Die Verkaufspreise konnten infolgedessen befriedigend gestaltet werden. Wenn die Preise sich nicht noch höher bemessen ließen, so war hieran die Konkurrenz der Händler, welche amerikanische Werkzeugmaschinen vertreiben, schuld, da der Geschäftsgang in den Vereinigten Staaten offenbar nicht so gut war, daß er nicht erlaubt hätte, erhebliche Quantitäten dort vorrätiger Werkzeugmaschinen auf den deutschen Markt zu bringen. Die Einfuhr aus Amerika ist in den ersten neun Monaten des Jahres gegen die gleiche Zeit des Vorjahres um 29 % gestiegen. Andererseits hat sich die Ausfuhr Deutschlands in den ersten neun Monaten des Jahres gegen die entsprechende Zeit in 1911 um 24 % gehoben. Die Hauptausfuhrländer sind: Oesterreich-Ungarn, Rußland, Frankreich und Italien. Soweit Lagerbestände aus dem Vorjahre vorhanden waren, waren sie ohne Schwierigkeiten abzusetzen. Die Lieferfristen wurden von Vierteljahr zu Vierteljahr länger, da die Fabrikation mit den Aufträgen nicht Schritt halten konnte. Die Preise für Kohlen und Roheisen sind nicht unerheblich gestiegen, auch diejenigen für Stahl zogen im Laufe des Jahres an. Im dritten Vierteljahr machte sich vorübergehend ein leichtes Abflauen bemerkbar, welches jedoch bald wieder sehr starker Beschäftigung Platz machte.

Arbeiterbewegung.

Von großen Streikbewegungen ist die Berliner Metallindustrie im Jahre 1912 verschont geblieben. Der Hauptgrund ist wohl der, daß durch die Aussperrung Ende des Jahres 1911 die Streikkasse etwas erschöpft war, ein anderer Grund aber wohl der, daß die Leute bei der reichlich vorliegenden Beschäftigung gute Verdienste erzielten. Partielle Streikbewegungen sind durch Reibungen entstanden, die zwischen den Mitgliedern der Werkvereine und denen der freien Gewerkschaften vorkamen. Diese Streiks sind durchweg zuungunsten der Gewerkschaften ausgefallen. Die berichtende Firma ist der Ansicht, daß ein großer Teil der Arbeiterschaft sich nur darum den Gewerkschaften angeschlossen hatte, weil ein Sammelpunkt gefehlt hatte, der ihnen als Schutz gegen den Terrorismus der Mitglieder des Metallarbeiter-Verbandes dienen konnte. In den Fabriken, in denen dieser Sammelpunkt durch Bildung von Werkvereinen geschaffen ist, hat der Metallarbeiter-Verband an Herrschaft verloren.

Einfluß der politischen Verhältnisse.

Die politischen Sorgen, welche sich an den Balkankrieg knüpften, ließen einen ungünstigen Einfluß auf den Geschäftsgang bisher kaum bemerken.

Lokomotivbau.

8. Lokomotiv- und Bahnbau.

Die Firma A. Borsig, Tegel bei Berlin, berichtet:

Allgemeines.

Während das Jahr 1911 insbesondere für die Hütten- und auch für die Elektrizitätsindustrie, nicht aber für den allgemeinen Maschinenbau, einen Aufschwung brachte, setzte im Geschäftsjahre 1912 eine allgemeine Besserung der Konjunktur ein, die hauptsächlich durch einen verstärkten Bedarf zum Ausdruck kam, während die Preise erst im Laufe des Jahres anzogen. Der Balkankrieg und die unklare politische Lage hat in Europa zurzeit eine gewisse Beunruhigung der beteiligten Kreise und einen Stillstand der Konjunktur hervorgerufen, was sich namentlich durch Verminderung der Anfragen und Aufträge aus dem östlichen Europa bemerkbar gemacht hat. Es ist indessen zu erwarten, daß, wenn sich die Wolken am politischen Himmel wieder zerstreuen werden, ein erneuter Aufschwung eintritt, um so mehr, als nach Beendigung des Balkankrieges mit einem größeren Bedarf an den verschiedensten Materialien besonders in diesen Ländern gerechnet werden kann. Der allgemeine Aufschwung im Jahre 1912 ist u. a. zurückzuführen auf die Vermehrung der Kriegs- und Handelsflotte, welch letztere mit der bevorstehenden Eröffnung des Panamakanals und der Einrichtung neuer Schiffahrtswege, der allgemein günstigen Frachtlage u. a. m. in Zusammenhang steht. Sodann auf die Zunahme des Eisenbahnverkehrs und den dadurch bedingten erhöhten Bedarf an Eisenbahnmaterial. Des weiteren auch auf die starke Zunahme des Bedarfs in vielen Artikeln der heimischen Produkte, die durch den Bevölkerungszuwachs hervorgerufen ist. Ferner ist aber noch die außerordentliche Entwicklung des Minettereviers in Lothringen, wo bedeutende Hüttenanlagen mit den modernsten Einrichtungen errichtet worden sind, hervorzuheben, die der Maschinenindustrie erhebliche Aufträge zugeführt hat. Außerdem kommt noch die weitere Durchführung des Baues von Ueberlandzentralen in Betracht und die dadurch hervorgerufene größere Ausdehnung in der Anwendung von Elektrizität in der Industrie und der Landwirtschaft.

Export nach dem europäischen Ausland.

Im europäischen Ausland zeigte hauptsächlich Rußland infolge des gesteigerten Exports von Landesprodukten einen erhöhten Bedarf von maschinellen Einrichtungen. Hinsichtlich Frankreichs und Belgiens ist auf die bedeutende Entwicklung der Hüttenindustrie und den Bau neuer Fabriken hinzuweisen, die erhebliche Bestellungen in Deutschland zur Folge gehabt haben. Nach den Balkanstaaten ist der Export an Maschinen,

besonders in Eisenbahn- und Kriegsmaterialien, infolge der Kriegsrüstungen der Balkanstaaten in erheblichem Maße gestiegen.

Export nach dem überseeischen Ausland.

Unter dem überseeischen Ausland weist namentlich Südafrika einen großen Bedarf auf, aus dem aber die Engländer und Amerikaner mehr Nutzen ziehen, da die englischen und amerikanischen Kapitalien beweglicher sind, während sich Deutschland nur ungern dazu entschließt, Kapitalien im Auslande anzulegen, zumal der heimische Markt immer noch genügend Gelegenheit zu fruchtbringender Betätigung bietet. Südamerika gilt nach wie vor als stark aufnahmefähig und in Anbetracht der guten Ernte und der Gründung von großen Syndikaten zwecks Ausbeutung von Bodenschätzen, Schaffung neuer Verkehrswege und besserer Verbindungen ist nach langem Stagnieren der Verhältnisse ein Aufschwung zu erwarten. Wie in Südafrika zeigt sich aber auch in Südamerika eine starke Zurückhaltung des deutschen Kapitals, namentlich vor dem amerikanischen, das dominierend ist. Während China infolge Geldmangel in seiner Bedeutung als Besteller zurückgegangen ist, hat Japan in dieser Eigenschaft zugenommen und zeigt einen dauernden größeren Bedarf an Maschinen.

Preise.

Die Preise, welche im Jahre 1912 erzielt worden sind, weisen im Vergleich zum Vorjahre eine steigende Tendenz auf. Diese liegt darin begründet, daß die Industrie infolge ihrer starken Beschäftigung ihre Preispolitik erfolgreich ändern konnte, da sie durch das gesunde Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage in die Lage versetzt wurde, auch bessere Preise zu erzielen. Dies gelang namentlich in den Fällen, wo kurze Liefertermine verlangt wurden. — Auch sind die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen erheblich günstiger geworden, da die Lieferanten infolge des guten Geschäftsganges an den normalen Bedingungen festhalten konnten.

Absatzverhältnisse.

Infolge des stark gestiegenen Verkehrs ist der Staat mit größeren Bestellungen als sonst auf den Markt getreten, was gegenüber der bisher von ihm verfolgten Zurückhaltung in den Bestellungen zu einer erfreulichen Mehrbeschäftigung beigetragen hat. Die nachhaltigen Folgen dieser Sparsamkeitspolitik zeigen sich besonders in dem Mangel an Beförderungsmitteln, der gerade jetzt in den Zeiten der Hochkonjunktur von der Industrie als schwere Schädigung ihrer Interessen empfunden wird, und der, wie bekannt, im rheinisch-westfälischen Bezirk zu einer großen Verkehrskalamität geführt hat.

Wenn auch der Aufschwung der Konjunktur dadurch nicht beeinträchtigt werden konnte, so muß an dieser Stelle doch das Fehlen der Aufträge aus dem Baugewerbe erwähnt werden. Infolge der übertriebenen Bautätigkeit, die in keinem Verhältnis zu dem Bevölkerungszuwachs und der Nachfrage für neue Wohnungen stand, ferner infolge der durch die allgemeine An-

spannung des Geldmarktes hervorgerufenen Schwierigkeit der Beschaffung zweiter Hypotheken, liegt das Baugewerbe so darnieder, daß es längere Zeit zu seiner Gesundung und Erstarkung bedürfen wird. Eine weitere Erschwerung der Bautätigkeit liegt auch in der Wertzuwachssteuer und den hohen Umsatzsteuern, die eine Betätigung der an sich schon beschränkten Baumittel noch mehr erschweren.

Technische Neuerungen.

In bezug auf technische Neuerungen hat die von der Regierung geplante Elektrisierung der Berliner Stadt- und Vorortbahn das Interesse der beteiligten Kreise lebhaft in Anspruch genommen und beschäftigt. Sollte die Elektrisierung jedoch Tatsache werden, so muß es erst die Zukunft lehren, ob durch sie eine befriedigende Lösung der Verkehrsfrage auf der Stadt- und Ringbahn gefunden wird und eine Rentabilität des für den Umbau erforderlichen bedeutenden Kapitals zu erzielen sein wird. Jedenfalls aber ist es eine große Frage, ob die an sich schon stark belastete Stadtbahn durch die Erhöhung der Zugfolge ein ideales Beförderungsmittel abgeben und für die bestehenden Verkehrskalamitäten eine wirkliche und dauernde Abhilfe schaffen wird, die wohl eher durch Errichtung neuer Verkehrswege und Entlastung der bestehenden erreicht worden wäre.

Zu Ende des vorigen und im Laufe dieses Jahres ist eine neue Industrie entstanden, die nicht nur chemisch, sondern auch wirtschaftlich von allergrößter Bedeutung ist, und zwar handelt es sich um das Verfahren, aus minderwertigen Fetten hochwertig gesättigte Speisefette herzustellen. Für die Ausbeutung dieses Verfahrens sind große maschinelle Einrichtungen erforderlich, die ein neues Absatzgebiet für die Maschinenindustrie darstellen werden.

An technischen Neuerungen sind sonst noch eine Reihe Erfindungen und Verbesserungen im Verkehrswesen, im Automobil- und Motorenbau, wie auch auf dem Gebiete der Luftschiffahrt und der Aviatik zu verzeichnen.

Einfluß der Kartelle.

Eine Festigung der gesamten Marktlage wurde für die Hütten- und Schwerindustrie durch die Verlängerung des Stahlwerksverbandes erreicht. Während der Verhandlungen ergab sich eine höhere Beschäftigung dieser Industrie gegen die Vorjahre, die sich auch in der Folge in den höheren Preisen zeigte, die nicht allein beim Stahlwerksverband, sondern auch beim Kohlensyndikat festgesetzt wurden.

Materialbeschaffung.

Im übrigen ist auf dem gesamten Gebiete der Materialbeschaffung eine Verteuerung eingetreten, hervorgerufen durch höhere Unkosten, durch schwierige Beschaffung von Erzen, Kohlen und Koks und besonders durch höhere Löhne. Die allgemeine Schwierigkeit in der Materialbeschaffung, die durch die Hochkonjunktur hervorgerufen ist, zeigt sich in erster Linie

in den erhöhten Preisforderungen der Lieferanten und in langen Lieferfristen.

Lohnfrage.

Die Lohnfrage selbst, die im Jahre 1911 zu einem Streik geführt hat, der am 7. Okt. begonnen und am 19. Nov. beendet wurde, ist wie bisher stets schwierig gewesen. Es ist eine weitere Steigerung der Löhne festzustellen, die bei den Werken wiederum das Bestreben verursacht hat, einen Ausgleich durch höhere Leistungen zu erzielen.

Arbeiterverhältnisse.

Zu offenen Konflikten, zu Streiks usw. ist es nicht gekommen, da es stets gelang, das sich immer mehr einbürgernde Verfahren anzuwenden, durch gegenseitige Aussprache unter Hinzuziehung einer Anzahl unbeteiligter Persönlichkeiten, wie es z. B. von einigen Verbänden der Metallindustrie gehandhabt wird, die bestehenden Differenzen zu beseitigen. Die Steigerung der Löhne ist in erster Linie auf den großen Beschäftigungsgrad der Industrien, insbesondere der elektrischen Industrien zurückzuführen, die einen ganz enormen Bedarf an Arbeitskräften hat, ohne daß für Heranbildung geeigneten Nachwuchses ihrerseits gesorgt wird.

Zölle. Zollschwierigkeiten.

Nachdem der Fortbestand der bestehenden Handelsverträge für längere Zeit gesichert ist, sind Zolländerungen für die Zeit ihrer Dauer nicht zu erwarten. Zollschwierigkeiten machen sich erneut an der russischen und französischen Grenze durch schärfere Kontrolle und durch erschwerende, überdies noch rigoros gehandhabte Bestimmungen bemerkbar, die den Export, der ohnehin durch die hohen Zölle schon beeinträchtigt wird, noch erschweren.

Neue Gesetze. Soziale Lasten.

Die hohen sozialen Lasten, welche der Industrie bereits aufgebürdet sind, werden vermehrt durch die neue Reichsversicherungsordnung, die eine erhebliche Erhöhung der Beiträge für Arbeiterversicherung, Krankenkasse usw. vorsieht, und ferner durch die staatliche Angestelltenversicherung, die ebenfalls eine neue Belastung darstellt. Diese Mehrbelastungen tragen dazu bei, die Arbeitsbedingungen für die Industrie, welche im allgemeinen keineswegs günstig sind, noch zu verschlechtern und treffen sie um so mehr, als die industriellen Firmen hohe soziale Ausgaben im Interesse ihrer Beamten und Arbeiterschaft schon freiwillig übernommen haben. Eine Erschwerung der Arbeitsbedingungen liegt auch in den erhöhten Schwierigkeiten bei Erlangung von Konzessionen für Betriebsneuerungen, für Baulichkeiten und in der Abführung von industriellen Abwässern, für die das neue Wassergesetz schärfere Bestimmungen vorsieht.

Verkehrsverbesserungen.

Bezüglich des Verkehrs mit den Vororten von Berlin muß wiederholt hervorgehoben werden, daß die Verbindungen noch sehr verbesserungsbedürftig sind und einen weiteren Ausbau erfordern, wie dies auch für den Telephon- und Telegraphenverkehr zutrifft, der unter den gegenwärtigen Verhältnissen noch immer sehr überlastet ist.

Aussichten. Wie sich für das Jahr 1913 die Aussichten für die Maschinenindustrie stellen werden, hängt im wesentlichen von der Beendigung des Balkankrieges und von der Klärung der allgemeinen politischen Verhältnisse ab. Es ist zu erwarten, daß, wenn eine Beruhigung der politischen Lage eintritt, der in dem Jahre 1912 eingetretene Aufschwung auch ferner anhalten wird, um so mehr als, wie bereits zum Ausdruck gebracht wurde, eine Beendigung des Krieges einen größeren Bedarf in den verschiedenartigsten Materialien zur Folge haben dürfte.

Die Berliner Maschinenbau-Aktien-Gesellschaft vormals L. Schwartzkopff berichtet über das Geschäftsjahr 1911/12:

Unsere Hauptbranche, der Lokomotivbau, hatte noch immer darunter zu leiden, daß die preußische Staatsbahnverwaltung ihn, wenn auch etwas mehr, so doch noch nicht seiner Leistungsfähigkeit entsprechend beschäftigte, und daß das Auslandsgeschäft — teilweise auch infolge politischer Verhältnisse — nach wie vor darniederlag. Immerhin haben wir am letzteren, wenn auch unter großem Wechsel der Absatzgebiete, unseren Anteil erhalten, teilweise leider zu noch nicht genügenden Preisen. — Die Maffei-Schwartzkopff-Werke sind im abgelaufenen Geschäftsjahre mit ihren verschiedenen Erzeugnissen weiter gut ins Geschäft gekommen, insbesondere auch mit ihrer Abteilung für die Fabrikation von elektrischen Lokomotiven. Außer den im letzten Geschäftsbericht bereits erwähnten Vollbahn-Lokomotiven hat die preußische Staatsbahn-Verwaltung bei den M. S. W. 10 Stück elektrische Schnellzug-Lokomotiven für die K. E. D. Halle bestellt. Auch für die bayerische Staatsbahn-Verwaltung haben die M. S. W. die elektrische Ausrüstung für 5 Vollbahn-Lokomotiven in Auftrag erhalten. Infolge des stark erhöhten Auftragbestandes müssen die Werkstätten vergrößert werden; die Bauten sind in Angriff genommen und sollen noch im Jahre 1912 unter Dach kommen. Wir glauben, nunmehr mit einer guten Entwicklung unserer Tochtergesellschaft rechnen zu dürfen.

Ueber Feld-, Industrie- und Kleinbahnen wird uns berichtet:

Allgemeines. Die Besserung, die bereits im Jahre 1911 in Deutschland bemerkbar war, hat auch im Berichtsjahr angehalten. Namentlich wurde Industriebahnmaterial infolge der günstigen Konjunktur gut abgesetzt. Gegen Ende des Jahres war die übliche leichte Abschwächung zu verspüren, die diesmal durch die unsichere politische Lage noch etwas mehr zum Ausdruck kam. Die Preise waren wieder, wie schon seit Jahren, durch scharfe Konkurrenzkämpfe gedrückt. Das Bestreben kleinerer und mittlerer Firmen der Branche, ihre Geschäfte ohne Rücksicht auf die zur Verfügung stehenden Mittel immer weiter auszudehnen, verleitet viele Kaufleute, selbst bei gedrückten Preisen lange Kredite zu gewähren. Diese ungesunden Geschäftsmethoden haben zu den unausbleiblichen Folgen geführt: ein Unternehmen

hat den Verlust der Hälfte des Aktienkapitals zu verzeichnen, ein anderes mußte gegen Ende des Jahres den Konkurs anmelden.

Export.

Das Exportgeschäft war im allgemeinen günstig. In Aegypten fangen die Verhältnisse endlich an, sich den normalen zu nähern. Wohl waren infolge der Zahlungsschwierigkeiten einiger Großbanken die Geldverhältnisse ziemlich schwierig, andererseits haben aber die Rekordernte und die guten Baumwollpreise das Geschäft nicht unwesentlich gehoben. In China ist infolge der politischen Verhältnisse das Geschäft noch immer gänzlich unterbunden, und auch in Mexiko haben die inneren Wirren das Geschäft, besonders im Norden der Republik, ganz lahmgelegt. Zieht man noch den Balkankrieg in Betracht, der den auch früher allerdings nur ziemlich geringen Bedarf der Balkanstaaten ausfallen ließ, so ergibt sich die Tatsache, daß es im allgemeinen politische Verhältnisse waren, die ungünstig auf das Exportgeschäft einwirkten. In Südafrika hat sich der Absatz von Material für die Landwirtschaft gehoben, das Geschäft mit den Minen dagegen verschlechtert, da neue Gruben nicht in Betrieb genommen und die für Erweiterungsbauten vorgesehenen Kapitalien ziemlich aufgebraucht waren. Das südamerikanische Geschäft lag ziemlich befriedigend.

9. Fabrikation von Spezialmaschinen.

Fabrikation von Spezialmaschinen.

Textil-Veredlungsmaschinen für Baumwolle und Leinen.

Gesamttendenz des Jahres 1912.

Der Gesamtumsatz in Textil-Veredlungsmaschinen für Baumwolle und Leinen ist im Geschäftsjahr 1912 nicht gestiegen. Die Erklärung hierfür liegt in der Steigerung der Rohmaterialpreise, sowie der allgemeinen Teuerung der Lebensverhältnisse, wodurch die Nachfrage nach Textilwaren und natürlich auch der Bedarf an Maschinen vermindert wird. Der Verlauf des Geschäftsjahres war ungleichmäßig. Nach der augenblicklichen Geschäftslage zu urteilen, sind die Aussichten für die Zukunft trotz der guten Konjunktur auf anderen Gebieten des Maschinenbaues keineswegs als günstig zu bezeichnen.

Preisverhältnisse.

Die meisten Rohstoffe haben wesentliche Preissteigerungen erfahren und sind noch im Steigen begriffen. So sind Gießereiroheisen je nach der Qualität um 12—17 %, Messingguß 3,5 %, Rotguß 9 %, Schmiedeeisen und schmiedeeiserne Bleche 7—9 %, Messingbleche 7 %, Kupferbleche 29 %, Blei 32 %, Zinn 23,5 % gestiegen. Nur die technischen Gummiwaren und Walzenbezüge haben keine Preissteigerung erfahren.

Produktion und Umsatz.

Der Umsatz ist im Verhältnis zum Vorjahre der gleiche geblieben. Die Konkurrenz ist auf dem Spezialgebiet äußerst scharf und führt ständigen Preiskampf, so daß Preis- und Teuerungszuschläge im allgemeinen nicht durchführbar sind und die Preise gedrückt bleiben.

Verkehr mit dem Auslande.

Der Verkehr mit dem Auslande ist annähernd der gleiche geblieben, derselbe beträgt ca. 70 % des gesamten Umsatzes. Durch die letzte Erhöhung der Zollsätze nach Frankreich ist die Lieferung der Maschinen nach diesem Lande wesentlich erschwert worden. Sehr fühlbar machen sich an der französischen Grenze Zollschikanen; so wurden Drähte beanstandet, welche 0,02 in der Stärke variierten gegenüber der Deklaration. Der Export von Textilmaschinen nach Amerika, sowie die Lieferungen nach Oesterreich haben sich durch die hohen Zollsätze verringert. Der Absatz nach Italien hat durch den Italienisch-Türkischen Krieg nahezu völlig aufgehört. Dagegen hatte anfänglich der Umsatz nach den Balkanstaaten zugenommen, der gegenwärtig wieder lahm liegt. Auch der bedeutende Absatz nach Mexiko hat durch die politische Lage gelitten, während in Brasilien eine Steigerung zu verzeichnen ist.

Arbeitsmarkt.

Die Kernmacher der Gießerei haben vom 15. bis 26. Jan. 1912 gestreikt. Die Folgen der Streiks 1911 und der Gesamtaussperrung der Metallarbeiter haben in Verbindung mit der einsetzenden Hochkonjunktur üble Folgen gezeitigt. Es sind namhafte Ueberschreitungen der Lieferzeiten vorgekommen, die namentlich auf Mangel an Materialien zurückzuführen waren.

Kreditverhältnisse.

In den Zahlungsverhältnissen ist im letzten Geschäftsjahr keine Besserung, eher eine Verschlechterung zu konstatieren. Die Kundschaft hat in vielen Fällen sehr lange, oft auf Jahresfrist sich ausdehnende Ziele beansprucht. Der inländische Geldmarkt hat sich versteift, und die Banken üben größere Zurückhaltung infolge der politischen Verhältnisse, und einen Druck aus, um einer Ueberproduktion vorzubeugen.

Textil-Veredlungsmaschinen für Halbwolle und Wolle.

Das Geschäftsjahr 1912 gestaltete sich wie das Vorjahr, und der Umsatz erhöhte sich unwesentlich. Der Verlauf des Geschäftsjahres war im ganzen gleichmäßig. Die Aussichten für die nächste Zukunft sind ungünstig. Es ist seit Oktober 1911 ein wesentliches Nachlassen der Konjunktur festzustellen. Noch mehr als im Jahre 1911 machte sich eine Verschärfung der Konkurrenz bemerkbar, ganz besonders der sächsischen, die unter wesentlich günstigeren Arbeitsbedingungen fabriziert als Berlin. Preisdrückereien und weit hinausgeschobene Zahlungen waren an der Tagesordnung im gesamten Textilmaschinengeschäft. Das Geschäft leidet sehr unter den politischen Wirren und den gespannten allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnissen. In den letzten Monaten waren in den Balkanländern, wie auch in Rußland und Oesterreich, überhaupt keine Geschäfte mehr zu machen.

Stickmaschinen

Im verflossenen Jahre war das Geschäft mit Kurbelstickmaschinen verhältnismäßig recht ungünstig. Obwohl am Ende des Jahres 1911 feste Orders noch für etwa fünf Monate zu erledigen waren, so wurde doch ein großer Teil dieser Be-

stellungen, die aus Kleinasien und Syrien stammten, infolge des Vorgehens Italiens nach der Südküste Syriens, annulliert. Außerdem wirkte auch die Mode, welche wenig Stickereien verlangte, recht hemmend auf das Stickmaschinengeschäft. Der Umsatz blieb gegen 1911 um etwa ein Drittel des Betrages zurück. Die Hauptabsatzgebiete waren Deutschland, Oesterreich, Rußland und einige Staaten Südamerikas.

Nähmaschinen.

In der Nähmaschinenbranche waren im Jahre 1912 nennenswerte neue Momente hinsichtlich des Geschäftsganges kaum zu verzeichnen. Alle deutschen Fabriken sind auf die Ausfuhr eines großen Teils ihrer Produktion angewiesen und müssen sich im Inlande der amerikanischen Konkurrenz erwehren.

Schreibmaschinen.

In Schreibmaschinen war die berichtende Firma in der zweiten Hälfte des Jahres 1912 mit einer neuen von ihr selbst konstruierten und fabrizierten Schreibmaschine mittlerer Preislage herausgekommen, für welche, wie uns die ersten Einführungsversuche erkennen lassen, tatsächlich ein Bedürfnis vorhanden ist. In normalpreisigen Maschinen ist weiterhin der Absatz durch übergroßes Angebot, mit dem der Konsum nicht Schritt halten kann, erschwert. Die Folge hiervon sind Preisunterbietungen und sonstige Verschärfungen im Wettbewerb. Auch die immer zahlreicher werdenden Althändler in Schreibmaschinen tragen dazu bei, dem Händler in neuen Maschinen das Geschäft zu erschweren.

Brauereimaschinen.

Die Ausfuhr von Brauereimaschinen hat wiederum in erfreulicher Weise zugenommen, die Einfuhr abgenommen. Im Jahre 1912 wurden 84453 dz im Werte von 10197000 Mk. (gegen 59604 dz im Werte von 7520000 Mk. im Jahr 1911) ausgeführt, 726 dz im Werte von 62000 Mk. (gegen 994 dz im Werte von 84000 Mk. im Jahre 1911) eingeführt; auch sind in diesen geringen Einfuhrzahlen außer den Brauerei- und Mälzereimaschinen noch diejenigen für die Brennerei- und Zuckerindustrie enthalten. Diese Zahlen berücksichtigen aber nicht die Kellereimaschinen, die in der allgemeinen Position 906v (früher 906t): „Andere nicht besonders genannte Maschinen“ mit vielen Gattungen vereinigt und darum nicht zu beurteilen sind. Trotz der genannten Erfolge im Außenhandel ist die Geschäftslage als ungünstig zu bezeichnen, aus denselben Gründen, welche für den Maschinenbau überhaupt zutreffen, dessen finanzielle Ergebnisse im verflossenen Jahre trotz der Hochkonjunktur durchschnittlich unbefriedigend sind. Durch die fortgesetzte Erhöhung der Arbeitslöhne, der Preise des Rohmaterials und der Halbfabrikate, wie der sozialen Lasten, haben die Selbstkosten der Maschinenfabriken eine Steigerung erfahren, der die Maschinenpreise gar nicht oder nur unzureichend folgen konnten. Wenn die Industrie auch eifrig bemüht ist, mit allen Mitteln der Technik die Produktionskosten zu vermindern, so konnten die Maschinen-

preise durchschnittlich doch nicht in das richtige Verhältnis zu den Selbstkosten gebracht werden. Zum Teil mag die nicht angemessene Preisstellung bei Angeboten in nicht einwandfreier Kalkulation liegen, mehr aber an dem scharfen Wettbewerb, der von den Abnehmern zu rücksichtslosem Druck auf die Preise und Lieferbedingungen ausgenutzt wird. Eine im Frühjahr 1912 angeregte Vereinbarung einer prozentualen Preiserhöhung war nicht ausführbar, da im Brauereimaschinenbau Preislisten so gut wie gar nicht geführt werden. Die Kalkulation der Herstellungspreise hat aber doch bei sorgfältiger Durchführung das Resultat erbracht, die Verkaufspreise möglichst den Zeitverhältnissen entsprechend zu erhöhen. In so manchen Fällen freilich glaubte man höhere Preise nicht erreichen zu können und arbeitete so ziemlich ohne jeden Nutzen. Das ist selbstredend recht bedauerlich für den einzelnen und auch nachteilig für die Allgemeinheit. Demgegenüber kann nicht genug hervorgehoben werden, daß wenigstens die Durchführung der vereinbarten A. L. B. um so energischer verfolgt werden muß.

Bierdruckapparate

Während in den ersten neun Monaten des Berichtsjahres die Umsätze in Armaturen für Bierdruckapparate ansehnlich gestiegen sind, flaute das Geschäft gegen Ende des Jahres ganz erheblich ab.

Maschinen für die Zündholz-Fabrikation.

Ueber den Geschäftsgang im Jahre 1912 ist nichts Besonderes zu sagen. Wesentliche Aenderungen sind weder im Gesamtumsatz noch in den Preisen eingetreten. Das Geschäft in Deutschland hat sich gebessert, das russische Geschäft ist geringer gewesen, dagegen war die Nachfrage im überseeischen Export das ganze Jahr hindurch recht rege. Die Einführung automatischer Maschinen zur Herstellung der Zündhölzer hat das Geschäft etwas belebt; es sind in solchen Automaten gute Abschlüsse zu erzielen gewesen. Die Aussichten für das nächste Geschäftsjahr sind derartig, daß man, wenn kriegerische Ereignisse nicht störend dazwischentreten, auf eine weitere gleichmäßige Entwicklung rechnen darf.

Sägegatter und Holzbearbeitungsmaschinen, Maschinen zur Furnierfabrikation.

Die Beschäftigung in der Fabrikation von Holzbearbeitungsmaschinen war befriedigend. Infolge des Streiks in den Gießereien gegen Ende 1911 konnte eine größere Anzahl von Aufträgen erst im Jahre 1912 erledigt werden, da die Gußbeschaffung stockte, so daß im Anfang des Jahres mit Hochdruck gearbeitet werden mußte, um den ohnehin überschrittenen Lieferzeiten noch einigermaßen gerecht zu werden. Die Nachfrage hielt gleichmäßig das ganze Jahr über an. Abschlüsse wurden infolgedessen leicht und schnell getätigt. Normalpreise waren jedoch nicht zu erzielen, was um so bedauerlicher ist, als infolge der die ganze Zeit anhaltenden Hochkonjunktur die Preise der Rohmaterialien und Halbfabrikate weiter gestiegen sind, es aber nicht möglich ist, durch Erhöhung

der Verkaufspreise einen Ausgleich zu schaffen. Das Geben langfristigen Kredits hat nicht nachgelassen und wird, da dieses auch die größten Firmen handhaben, immer mehr von den Kunden verlangt; eine unangenehme Beigabe zu den ohnehin gedrückten Preisen. Der Exporthandel, speziell nach Rußland, hat sich weiter gut entwickelt. Das Verhältnis mit den Arbeitern war auch im Berichtsjahre das beste; Differenzen sind nicht vorgekommen.

Bäckereimaschinen.

In der Industrie der Bäckereimaschinen blieb das Jahr 1912 in jeder Beziehung hinter den Erfolgen vorangegangener Jahre zurück. Infolge der alles beeinflussenden schlechten Konjunktur des Baumarktes fanden sich nur wenige gute und zahlungsfähige Abnehmer für moderne Bäckereimaschinen usw., weil in Berlin und im Inlande verhältnismäßig sehr wenig neue Bäckereianlagen gebaut wurden und die alte Stammkundschaft kaufunlustig war. Es wurden fast nur für das Ausland Neukonstruktionen von Teigknetmaschinen fabriziert, da in verschiedenen Staaten wie Rumänien, Bulgarien, Brasilien usw., in den neuerbauten Bäckereibetrieben laut Gesetz der Teig nur noch durch Maschinen verarbeitet werden darf. Es sind also darin noch gute Geschäfte zu erwarten, sobald ruhigere Zeiten kommen. Die Rohmaterialienpreise sowie die Arbeitslöhne stiegen zu Anfang 1912 um etwa 7 %, es war aber nicht möglich, diesen Ausfall des Gewinnstes von den Käufern zu erhalten, da zurzeit viel von der Konkurrenz geschleudert wird. Konflikte mit den Arbeitern kamen nicht vor.

Wagen.

Der Absatz von Dezimal- und Laufgewichts-Brückenwagen geringerer Tragkraft war außerordentlich rege; auch die Neuaufstellung von Fuhrwerkswagen für Berlin und Vororte war im Jahre 1912 größer als 1911. Die Preise für diese Fabrikate befriedigten etwas, wenn auch die gesteigerten Löhne den Gewinn beeinflußt haben. Der Absatz in Waggonwagen hatte außerordentlich unter starker, auswärtiger Konkurrenz zu leiden, die erzielten Preise waren sehr gering. Sie deckten teilweise kaum die Gestehungskosten. Erschwerend für den Absatz von Waggonwagen trat der Umstand hinzu, daß einzelne hiesige städtische Behörden bei Ausschreibungen von Waggonwagen die Berliner Industrie gar nicht mit aufforderten, obwohl die Waggonwagen der hiesigen Fabriken überall als mustergültig gelten. Der Bedarf von Brücken- und Spezial-Viehwagen für die Landwirtschaft, ist etwas geringer als im Vorjahre gewesen, während der Absatz in automatischen Wagen, besonders durch die Errichtung vieler Kartoffeltrocknungs-Anlagen sich steigerte. Zurzeit sind noch genügend Aufträge in kleinen und mittleren Wagen vorhanden, besonders in besseren Sorten für die Industrie. Doch werden Neubestellungen seitens der Industrie seltener.

Die Berliner Maschinenbau-Aktiengesellschaft vormals L. Schwartzkopff berichtet über das Geschäftsjahr 1911/12:

Kriegsmaterialien.

Unsere Kriegsmaterial-Abteilung war für das In- wie Ausland noch besser als im Vorjahre mit Arbeit versehen.

Setzmaschinen.

Für die Mergenthaler Setzmaschinenfabrik G. m. b. H. sind wir dauernd stark beschäftigt gewesen, und zwar namentlich, weil sich die patentierten Doppel- und Dreimagazin-Maschinen, von welchen letztere erst kürzlich durch die Mergenthaler Setzmaschinenfabrik an den Markt gebracht worden waren, ausgezeichnet bewähren.

Druckluft-Grubenbahnen.

Bezüglich Druckluft-Grubenbahnen hielten die Bergverwaltungen im Anfange des Berichtsjahres mit Bestellungen zurück, da allgemein das Ergebnis der im letztjährigen Geschäftsberichte erwähnten, vom Verein für die bergbaulichen Interessen im Oberbergamtsbezirk Dortmund angestellten Versuche mit Druckluftlokomotiven verschiedener Herkunft abgewartet wurde. Nachdem hierbei die von uns gebaute Druckluftlokomotive am besten abgeschnitten hatte, flossen dieser Abteilung sehr beträchtliche Aufträge zu.

Flaschenmaschinen.

Unsere Abteilung für die Herstellung von Owens-Flaschenmaschinen hat uns ebenfalls zunehmende Beschäftigung, und zwar sowohl für das In- als auch für das Ausland, gebracht.

Infolge der erhöhten Ansprüche, welche an die Leistungsfähigkeit unserer Spezialbranchen gestellt wurden, sahen wir uns genötigt, einige Werkstätten zu vergrößern und entsprechend auszurüsten.

55. Elektrizitätsindustrie.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Allgemeines.

Dem Bericht der Allgemeinen Elektricitäts-Gesellschaft für das Geschäftsjahr vom 1. Juli 1911 bis 30. Juni 1912 entnehmen wir folgende Ausführungen. Wie uns von der Firma mitgeteilt wird, ist seit Veröffentlichung des Berichtes eine wesentliche Aenderung der Geschäftslage nicht eingetreten.

Der Absatz unserer Erzeugnisse und die vorliegenden Aufträge haben die gehegten Erwartungen weitaus überstiegen. Die Ausdehnung unserer Organisation auf fast alle Teile der bewohnten Erde läßt es begreiflich erscheinen, daß ein Jahr allgemeinen industriellen Aufschwunges im In- und Auslande uns vermehrte Arbeitsmöglichkeiten brachte. Dazu kommt, daß die Stromversorgung weiter Gebiete aus großen Zentralen schnell fortschreitet und an die Leistungsfähigkeit der Werkstätten außerordentliche Anforderungen stellt. Um ihnen zu entsprechen, waren bedeutende Erweiterungen der Fabriken notwendig, die teils ausgeführt, teils geplant sind. Die Erwerbung und Bebauung von Grundstücken, die Ausdehnung und Vervollkomm-

nung von Fabrikeinrichtungen, die den wirtschaftlichen Aufgaben entsprechende finanzielle Beteiligung an Unternehmungen und unser Anteil an der Kapitalserhöhung der Bank für elektrische Unternehmungen erfordern bedeutende Mittel, an deren befriedigender Verzinsung zu zweifeln wir keinen Anlaß haben.

Um die für unser Arbeitsprogramm wünschenswerte Liquidität aufrechtzuerhalten, müssen wir die finanzielle Basis unseres Unternehmens verbreitern. Wir haben gemäß der Ankündigung im vorigen Geschäftsbericht 30 Mill. Mk. 4½ % ige Schuldverschreibungen begeben, deren Unkosten im Betrage von 1 072 459,40 Mk. im laufenden Jahre abgeschrieben sind, und beantragen die Erhöhung unseres Grundkapitals durch Ausgabe von nom. 25 Mill. Mk. junger Aktien, die vom 1. Juli cr. vollen Anteil am Reingewinn nehmen sollen. Unser Bankenkonsortium hat sich verpflichtet, die jungen Aktien zu zeichnen, den Hauptbetrag den Aktionären im Verhältnis von 1:7 zum Uebernahmekurse anzubieten und den Rest in der Weise zu verwenden, daß der Ueberpreis nach Abzug einer vereinbarten Gewinnbeteiligung dem ordentlichen Reservefonds zufließt.

Aus dem Geschäftsgewinn beantragen wir, wiederum eine Dividende von 14 % auszuschütten, an der die im Jahre 1910 emittierten 30 Mill. Mk. diesmal voll teilnehmen und durch Rückstellung von 3 000 000 Mk. die Reserven auf den Betrag des halben Aktienkapitals zu erhöhen. Zur gänzlichen Abschreibung neubeschaffter Fabrikeinrichtungen konnten in gewohnter Weise Finanzgewinne verwendet werden; ein nennenswerter Teilbetrag wird erst im laufenden Jahr verrechnet werden.

Maschinenfabrik.

Alle Abteilungen der Fabriken Brunnenstraße waren überaus stark beschäftigt. Der Umfang der Lieferungen konnte trotz der Neubauten der Kleinmotorenfabrik und der Fabrik für Bahnmaterial nicht mit den Bestellungen gleichen Schritt halten, so daß für die weiteren Neubauten, die in den nächsten Monaten ihrer Vollendung entgegengehen, schon auf Grund der gegenwärtig vorliegenden Aufträge auf längere Zeit reichliche Arbeit vorhanden ist.

Die Steigerung der Lieferungen von Maschinen und Transformatoren aus unserer Berliner Fabrik geht aus nachstehender Tabelle hervor:

	1909/10	1910/11	1911/12
Maschinen und Transformatoren	72 460	92 186	118 205
Leistung in PS	1 476 623	2 385 869	2 529 000

Zur Ablieferung gebracht wurden große Drehstrom-Generatoren für Wasserkraftanlagen in Leistungen bis zu 15 000 PS, Generatoren zur Kupplung mit Gas- und Dieselmotoren bis zu 6000 PS und zahlreiche Walzwerks-Antriebe speziell für Reversierstraßen; Regulierantriebe für ökonomische Touren-Regu-

lierung in den Hüttenwerken fanden mehr und mehr Eingang. Aufträge auf Einanker-Umformer für 25 und 50 Perioden mit Zusatz-Maschinen und auch mit Potential-Regulatoren gingen in steigender Zahl ein. Neuentwickelt wurde die elektrische Ausrüstung von Untersee-Booten mit Spezialmotoren und Schaltapparaten. In der Fabrik für Bahnmaterial wurden eine Reihe von Einphasen-Wechselstrommotoren für Vollbahn-Lokomotiven und die hierzu benötigten Schalt- und Steuerapparate zur Ausführung gebracht. Da sich die Schützen-Steuerungen mehr und mehr einführen, wurden für die schweren Lokomotiven Schützen für Stromstärken bis zu 1600 Amp. durchgebildet. Die Transformatorenfabrik lieferte Transformatoren in Leistungen bis zu 15 000 KW und Spannungen bis zu 110 000 Volt. Mit der zunehmenden Größe der Zentralen mußte die Hochspannungsfabrik auf eine entsprechende Entwicklung der Oelschalter für größte Leistungen bedacht sein. In der Kleinmotorenfabrik wurde eine neue Reihe von Gleichstrommotoren durchgearbeitet, von deren Lieferung wir uns für das kommende Geschäftsjahr Erfolg versprechen. Die Fabrik für Eisenbahnsignale, die Schweißmaschinenfabrik, sowie die Schraubenfabrik sind im Berichtsjahr nach Frankfurt a. M. verlegt worden, so daß die Fabriken Brunnenstraße sich zurzeit ausschließlich mit der Herstellung von Generatoren und Motoren, von Transformatoren und deren Hilfsapparaten beschäftigen können.

Turbinenfabrik.

Die erzielten Preise weisen eine leichte Besserung gegenüber dem Vorjahre auf. Es wurden geliefert:

	1909/10	1910/11	1911/12
Dampfturbinen . . .	174	284	312
Leistung in PS . . .	363 188	441 467	735 648

Es gelang, unter voller Wahrung hoher Sicherheitsgrade, die Leistungsgrenze 3000touriger Drehstrom-Aggregate weiter zu steigern Es wurden 50 solcher Maschinen mit Leistungen von 3750 KVA und darüber hergetsellt, darunter 24 Stück von je 5620 KVA. Zu den bisherigen Fabrikationsgebieten, bei denen ohne Ausnahme eine Steigerung der Umsätze und der durchschnittlichen Maschinenleistungen zu verzeichnen ist, kamen als neue Spezialität Kesselspeisepumpen mit Turbinenantrieb, von denen bereits eine größere Anzahl in Betrieb sind. Von Bestellungen auf große Maschinen erwähnen wir diejenigen der städtischen Elektrizitätswerke in Dresden, Düsseldorf, Duisburg, des rheinischen Elektrizitätswerkes im Braunkohlenrevier, der Brjansker Werke in Ekaterinoslaw. Die größten auszuführenden Maschineneinheiten waren eine Turbine von 20 000 KVA, zwei von 18 000 KVA und eine von 12 500 KVA.

Apparatefabrik.

Die Beschäftigung der Bogenlampen- und Uhrenfabrik war gegenüber dem Vorjahre ziemlich unverändert. Während der

Absatz an gewissen Lampengattungen (besonders für Reinkohlen) zurückgeht, kommen die sogenannten Flammecolampen (getränkte Kohlen mit großer Brenndauer unter Luftabschluß) mehr und mehr in Aufnahme. Die neuesten Fortschritte der Kohlenstiftfabriken ergaben eine Steigerung der Lichtausbeute und geringere Anätzung der Glocken. Die neue Lampe scheint berufen, sich steigenden Absatz zu erwerben, unbeschadet des Wettbewerbes, den vielkerzige Metalldrahtlampen der Bogenlampe bereiten. Als Lichtquelle von sehr großen Dimensionen hat auch die Quarzglas-Quecksilberlampe, die unter unserer Mitwirkung in Hanau hergestellt wird, an Bedeutung gewonnen. Die Hauptuhren sind hinsichtlich des Kontaktdruckes und der Gangreserve bedeutend verbessert worden. Die Fabrikation von Arbeiterkontrolluhren ist aufgenommen. Eine neue, entsprechend den Verbandsvorschriften konstruierte Serie von Steckvorrichtungen ermöglicht bequeme Montage und bietet sicheren Schutz gegen die Berührung spannungführender Teile. Auf Grund eingehender Versuche konnte die Explosionssicherheit der Stöpselsicherungen bedeutend erhöht werden; neuere Typen für höhere Spannung und Stromstärke wurden geschaffen. Neue Installationsmaterialien zur Montage unter Putz mit dekorativer Abdeckplatte begegnen steigendem Zuspruch. Die Fabrikation von Schaltern und schwerem gekapselten Installationsmaterial hat eine wesentliche Steigerung erfahren, die eine Erweiterung der Fabrikationsräume und des Maschinenparkes nötig machte. Der Ausbau des Systems der gußeisernen Sammelschienenkästen ermöglichte die Ausführung von gußeisernen Verteilungsanlagen größeren Umfangs. Die Abteilung Elektrizitätszähler entwickelte sich trotz sinkender Preise weiter günstig. Verbesserungen sind u. a. am rotierenden Gleichstrom-Wattstundenzähler und rotierenden Amperestundenzähler gemacht worden. Die letztgenannte Zählersorte verspricht weiterhin großen Absatz. Kleinste Motoren, Ventilatoren und besonders elektromagnetische Instrumente fanden stark steigenden Bedarf, ebenso die neu eingeführte billige Type der AL-Stromtransformatoren. In Vorbereitung sind: Flachtypen-Instrumente zum versenkten Einbau in Schalttafeln, ferro-dynamische Schalttafel-Instrumente, ferro-dynamische registrierende Instrumente (große Form), wasserdichte Vorschaltwiderstände, Deprez registrierende Instrumente (große Form), Profil-Instrumente mit beleuchteter Skala, Präzisions-elektromagnetische Instrumente, Stromtransformatoren. Die Bestellungen auf Geschwindigkeitsmesser für Kraftwagen versprechen weitere Steigerung. Die Fabrikation und der Absatz von Schreibmaschinen zeigen stetige erfreuliche Zunahme. Die „Mignon"-Schreibmaschine hat eine Reihe von Verbesserungen erfahren. Die Tageslieferung beträgt zurzeit nahezu 100 Maschinen. Der Vertrieb erfolgt durch unsere Union Schreibmaschinen-Gesellschaft m. b. H.

Fabrik Hennigsdorf.

Der Fabrikation von Heiz- und Kochapparaten für Haushalt und Werkstatt wenden wir unser besonderes Interesse zu. In weiten Kreisen erwacht das Verständnis, daß auch auf diesem Gebiet der elektrische Strom nützliche, oft unentbehrliche Dienste leistet, wenn er zu angemessenen Tarifen geliefert wird. Wir haben unseren Absatz um mehr als 75 % gesteigert. In unserem Ausstellungsraum Königgrätzer Straße 4 sind alle Neukonstruktionen dieses Gebietes vereinigt. Im übrigen dienen die Hennigsdorfer Werkstätten der Herstellung von Isolatoren, Mikanitteilen, Isolierlacken und Oeltuch, die wir zumeist in unseren anderen Fabriken weiter verarbeiten. In der Porzellanfabrik gelang die Herstellung von Isolatoren bis zu 100 000 Volt Spannung.

Fabrik Frankfurt a. M.

Die von uns den AEG-Lahmeyerwerken abgemieteten Räume waren zunächst zur Ergänzung der Berliner Maschinenfabrik bestimmt. Es werden dort komplette Maschinen hergestellt, ferner aber auch, um die vorhandenen Werkzeugmaschinen besser auszunutzen, Teilarbeiten, wie Drehen von großen Wellen, Hobeln von Grundplatten usw. ausgeführt. Die vorhandene Werkzeugmacherei soll vergrößert und in den Stand gesetzt werden, auch Aufträge in Fabrikationsvorrichtungen, Schnitten, Stanzen und anderen Werkzeugen für die Berliner Fabriken zu übernehmen. Im Laufe des Geschäftsjahres sind in die Frankfurter Fabrikräume übergesiedelt: Der Eisenbahnsignalbau, die Schraubenfabrik, die Schweißmaschinen- und Härteöfen-Fabrik und der Scheinwerferbau. In der Ozon-Abteilung wurde eine große Anzahl von Versuchen zur Einführung der Ozon-Technik in die verschiedenen Gebiete der Industrie durchgeführt. Außerdem werden Fahrkartendruckapparate in der Fabrik Frankfurt fabriziert. In Konstruktion befindet sich ein elektrisch betätigter, völlig automatisch arbeitender Apparat dieser Art, sowie ein von Hand zu betätigender Kartengeber.

Kabelwerk Oberspree.

Sämtliche Betriebe waren wiederum so stark beschäftigt, daß nur durch Einrichtung doppelter und dreifacher Schichten der vermehrte Auftragsbestand erledigt werden konnte. In der Bleikabelfabrik machte sich die steigende Verwendung der Hochspannungskabel bemerkbar. Das ausgedehnte Vorortnetz der Berliner Elektricitäts-Werke, bei dem Drehstromkabel für 30 000 Volt zur Verwendung gelangten, wurde vollständig ausgebaut und dem Betriebe übergeben. Die Preise für Installationsleitungen sind nach wie vor gedrückt, wenn auch gegen das Vorjahr eine kleine Besserung zu verzeichnen ist. Der Emailledraht findet als Ersatz für Baumwoll- und Seidendraht fortgesetzt steigende Verwendung, so daß wiederum Vergrößerungen dieser Abteilung notwendig wurden. Hitzebeständigkeit und Isolationsvermögen unseres Spezial-Isoliermaterials Tenacit wurden weiter erhöht, so daß sich dieser Isolierstoff ständig

neue Gebiete der Installationstechnik und des Apparatebaues erobert. Die Pneumatikfabrikation wurde vorläufig eingestellt, weil die Herstellung von Gummimischungen für elektrische Zwecke und die Fabrikation von Hartgummiartikeln alle verfügbaren Räume erforderte. Die gesamte Gummifabrik ist in ein neu errichtetes, sechsstöckiges Gebäude verlegt worden, in dessen oberstem Stockwerk der erheblich vergrößerte Betrieb der Aluminiumgießerei untergebracht wurde. Die frei gewordenen Räume der alten Gummifabrik dienen zu Erweiterungen der Kabelfabrik, der Drahtfabrik und der Tenacitfabrik. Das Rohrwalzwerk entwickelte sich befriedigend und mußte — ebenso wie die Metallpresserei — wiederum vergrößert werden. Die weiter wachsende Anwendung gepreßter Metallteile an Stelle von Guß gab unserem Preß- und Stanzwerk fortgesetzt steigende Beschäftigung.

Im Gegensatz zum Vorjahr zeigte der Kupfermarkt fast dauernd steigende Tendenz. Der Kupferbedarf stieg von 27 034 t auf 31 326 t. Auch in sämtlichen anderen, für unsere Fabrikation wichtigen Metallen, insbesondere in Blei, traten starke Aufwärtsbewegungen ein, während der Preis von Baumwolle zurückging. Der Kautschukmarkt verlief nach den stürmischen Perioden der vorigen Jahre ruhig und gleichmäßig.

Lampenfabrik.

Von großer Bedeutung für die gesamte Starkstromtechnik ist die Anwendung des gezogenen Fadens an Stelle des gespritzten in der Wolframlampe. Neben einer großen Verbesserung der Bruchfestigkeit wurde eine erhebliche Verminderung der Selbstkosten erzielt. Das Verfahren ist uns in Gemeinschaft mit einigen anderen Firmen durch Patente geschützt. Die Nachfrage nach AEG-Metalldrahtlampen spricht sich in den um 80 % gestiegenen Versandziffern aus, und wir müssen unsere Produktion dauernd erhöhen, um den Bedarf zu decken. Auch Lampen von kleinen Kerzenstärken können jetzt mit Wolframdraht ausgestattet werden. Daß der Absatz in Kohlefaden-Glühlampen unter den obwaltenden Verhältnissen zurückging, war zu erwarten.

Automobilfabrik.

Die Arbeiterzahl in den Werkstätten der Neuen Automobil-Gesellschaft m. b. H. erhöhte sich auf mehr als 2000 und der fakturierte Umsatz um über 50 %. Die Fabrikation erstreckte sich auf Luxusfahrzeuge, Elektromobile, Lieferungswagen, Lastwagen und Omnibusse, Motorboote und Motoren für Schiffe und Luftfahrzeuge. Für den Droschkenverkehr in Berlin und anderen Städten wurden erhebliche Aufträge erteilt. Die Organisation in Deutschland und im Ausland ist weiter ausgebaut worden. Die NAG, die gute Erträge erbringt, soll mit Rücksicht auf den entsprechend steigenden Kapitalbedarf in eine Aktiengesellschaft mit einem Kapital von 7 Mill. Mk. umgewandelt werden. Auch die Automobil-Betriebs-Aktien-Gesellschaft, von deren

Kapital wir die Hälfte besitzen, hat befriedigend gearbeitet und für 1911 8 % Dividende erbracht. In Berlin sind 365 Fahrzeuge im Betriebe, in Köln verläufig 25 Elektromobildroschken.

Licht- und Kraftanlagen.

Umfassende Neubauten der Eisen- und Stahlindustrie beschäftigten unsere Großmaschinen-Fabrikation in reichem Maße. Die Nachfrage nach großen Dynamomaschinen und Motoren dauert zurzeit fort. Unter dem Einfluß der Elektrifizierung hat sich der Ausbau neuerer Eisen- und Stahlwerke wesentlich geändert. Die zentrale Energieerzeugung gestattet, dem Fabrikationsgang folgend, in natürlichster Weise die Arbeitsstätten zu verwenden und die Transporte zu bewerkstelligen. Als Kraftträger für die elektrischen Generatoren dominieren weiter die Großgasmaschinen, die neuerdings in Einheiten bis 6000 Pferdestärken gebaut werden; parallel mit ihnen werden Dampfturbinen weit größerer Leistungen verwendet, die für die wechselnde Energieabgabe willkommene Dämpfer darstellen. Die Walzwerke erfordern Elektromotoren stets wachsender Leistungen. Abgeliefert und im Bau sind 385 Walzantriebe mit einer Gesamtleistung von 680 000 Pferdestärken. Die Anwendung des Elektromotors auf diesem Gebiete wird für die Zukunft noch weiter unterstützt durch unsere patentierten Reguliermethoden, welche die Einstellung jeder gewünschten Walzgeschwindigkeit ohne Energieverluste gestatten. Im Bergwesen fanden unsere Erzeugnisse gesteigerten Absatz. Neu hinzu kam das ganze Gebiet der rotierenden Preßluftmaschinen, die teils zentral in Form von Dampfturbokompressoren, teils dezentralisiert durch schnellaufende Elektromotoren betrieben, eine große Entwicklung in Aussicht stellen. Der Umsatz in elektrischen Ausrüstungen für Hebezeuge weist eine Rekordzahl auf. Charakteristisch sind die stetig wachsenden Hubleistungen; Krane und Verladevorrichtungen mit 300 pferdigen Hubmotoren finden in erwähnenswertem Umfang Verwendung. Die Textil- und Papierindustrie benutzt die Feinheiten des elektrischen Antriebes mit besonderem Erfolge; die von uns entwickelten Spezialitäten sichern uns auch auf diesem Gebiete weitere lohnende Beschäftigung.

Elektrizitätswerke.

Wir erwähnen unter den in Betrieb genommenen Zentralstationen je eine Kraftstation des Rheinischen Elektricitätswerkes im Braunkohlenrevier und der Hamburger Hochbahn, mit je 12 000 PS Leistung und mit Dampfturbinen ausgestattet, sowie den elektrischen Teil der Wasser-Kraftstation Lienfos (Norwegen) mit einer Leistung von annähernd 23 000 PS. Die elektrischen Einrichtungen des neuen Wasserkraftwerkes Whylen wurden zum größten Teil vollendet, so daß die Inbetriebsetzung mit einer Leistungsfähigkeit von 30 000 PS bevorsteht. Auch das für das Gemeinschaftswerk Hattingen erbaute Kraftwerk von 13 000 PS geht der Vollendung entgegen. Von den Anlagen für die Victoria Falls and Transvaal Power Company ist der Bau des Werkes

„Vereeniging" soweit vorgeschritten, daß demnächst zwei Turbodynamos von je ca. 10000 KW in Betrieb genommen werden können. Die Inbetriebnahme zweier weiterer Maschinensätze von je 12000 KW Leistung ist Ende 1912 in Aussicht genommen, so daß zu diesem Zeitpunkt allein in dieser Zentrale rund 70000 PS zur Stromerzeugung aufgestellt sein werden. Die Gesamterzeugungsfähigkeit aller von uns errichteten Zentralen dieser Gesellschaft wird dann den Betrag von 230000 PS erreicht haben. Für Deutsch-Krone, Bergheim, Anhalt, Cöthen, Bernburg, Gardelegen, Weferlingen, Saalkreis Bitterfeld, Beihingen-Pleidelsheim, die Mainkraftwerke haben wir Ueberlandzentralen fertiggestellt. Der Zweckverband Neumark beauftragte uns mit der Ausführung einer Ueberlandzentrale für die Kreise Ost- und Weststernberg, Friedeberg, Soldin, Lebus, Guben, Crossen a. O. und Landsberg a. W.; das ca. 800 km lange Hochspannungsnetz wird etwa 500 Ortschaften und Gutsanlagen Strom zuführen. Die Stromlieferung für dieses Gebiet wird zum Teil durch die Märkisches Elektricitätswerk Aktiengesellschaft erfolgen, deren Werk in Heegermühle wir zurzeit um 9000 PS erweitern. Für die neu ins Leben gerufene Aktiengesellschaft Thüringer Elektricitäts-Lieferungs-Gesellschaft bauen wir eine Ueberlandzentrale für die Herzogtümer Gotha und Meiningen sowie für die Kreise Schmalkalden und Schleusingen mit einer Kraftstation bei Altenbreitungen a. d. Werra von zunächst 14000 PS. Auf Grund des mit der Stadt Königsberg getätigten Vertrages nahmen wir den Ausbau der dortigen Werke in Angriff. Die neue im Bau begriffene Station wird mit ca. 18000 PS ausgerüstet. Wir schlossen ferner einen Vertrag mit der Stadtgemeinde Altona, nach welchem der unter Beteiligung der Stadtgemeinde gegründeten Aktiengesellschaft „Elektricitätswerk Unterelbe" die in Altona bestehenden Werke auf die Dauer von 50 Jahren überlassen werden — hier werden zurzeit Neuanlagen von 13000 PS aufgestellt — und einen Vertrag mit der Stadtgemeinde Brandenburg-Havel, die uns ihre Werke für den Zeitraum von 40 Jahren überläßt. Auch für dieses Unternehmen ist eine besondere Aktiengesellschaft gegründet worden. Unter Beteiligung der Stadt Saarbrücken und anderer Interessenten gründeten wir die Aktiengesellschaft „Elektricitäts- und Gas-Vertriebsgesellschaft Saarbrücken" zwecks Versorgung des Saarreviers mit elektrischer Energie aus den Zentralen der Königlichen Bergwerksdirektion. Die „Elektricitätswerk Fulda Aktiengesellschaft" übertrug uns die Einrichtung eines Elektrizitätswerkes für die Versorgung der Stadt Fulda und der umliegenden Gebiete. Von den sonst vorliegenden Aufträgen auf Einrichtungen und Erweiterungen elektrischer Zentralstationen führen wir unter anderen auf: die elektrische Einrichtung des Wasserkraftwerkes Robbiate der Societa Edison in Mailand mit

ca. 40 000 PS, der Kraftstation der Niedersächsischen Kraftwerke Akt.-Ges. in Ibbenbüren mit 14 000 PS, der Werke in Wilmersdorf für das Elektricitätswerk Südwest mit 12 000 PS, in Barcelona 15 000 PS, des Braunkohlenwerks Fortuna zweiter Ausbau 12 000 PS, Genua-Sampierdarena 15 000 PS, Hirschfelde 11 000 PS, sowie die Erweiterung der für die Allgemeene Nederlandsch-Indische Electriciteits-Maatschappij, Amsterdam, auf Java errichteten und in Betrieb genommenen Anlagen mit ca. 6000 PS.

Elektrische Bahnen.

Das Geschäft in Straßenbahnen hat an Umfang weiter zugenommen. Außer den ständig anwachsenden Lieferungen für die bestehenden Betriebe liegen zahlreiche Aufträge auf Erweiterungsbauten vor; auch werden dauernd neue elektrische Bahnen eingerichtet, und zwar in der Mehrzahl von Kreisen und Gemeinden. Für die Vorortstrecken der großen Netze bürgert sich immer mehr der hochgespannte Gleichstrom ein. Bei der Vergebung von Arbeiten für die Einrichtung des elektrischen Betriebes auf den Strecken Magdeburg—Leipzig—Halle und Lauban—Königszelt der preußischen Staatsbahnen ist uns ein großer Teil der Lieferungen, darunter 20 Lokomotiven, zugefallen. Die Arbeit an dem Kraftwerk für die Stromerzeugung der Strecke Lauban—Königszelt in Mittelsteine, an dessen Einrichtung und Betrieb wir beteiligt sind, schreiten gut voran. Wir erhielten auch wieder Aufträge auf die Ausrüstung von Akkumulatorwagen für den preußischen Staat sowie Nachbestellungen für Blankenese—Ohlsdorf, Berlin—Groß Lichterfelde Ost und London—Brighton. Die Hamburger Hochbahn ist im Anfang dieses Jahres dem Betrieb übergeben worden. Ihr Verkehr entspricht den Erwartungen. Die Verhandlungen mit der Stadt Berlin über die Schnellbahn Gesundbrunnen—Neukölln haben zum Abschluß eines Vertrages geführt, der zurzeit den staatlichen Behörden zur Genehmigung vorliegt. Die unter unserer Mitwirkung betriebenen Straßenbahnen hatten auch im letzten Geschäftsjahre befriedigende Ergebnisse. Die Stadtbahn Halle wurde mit weiteren neuen Motorwagen ausgerüstet und erzielte eine größere Dividende. Ebenso wurde bei der Fernbahn Halle—Merseburg mit der Modernisierung des Wagenparks begonnen, die Steigerung ihres Betriebserträgnisses wurde zu vermehrten Rückstellungen verwendet. Der Nettoüberschuß der elektrischen Kleinbahn Emden—Außenhafen hat sich auch nach verstärkter Kapitalstilgung verbessert. Die Meißener Straßenbahn verteilte zum ersten Male eine Dividende. Die Bahn in Jassy erbrachte nach Durchführung verschiedener Betriebsverbesserungen einen erhöhten Reingewinn; die Straßenbahn Bergen verteilte die gleiche Dividende wie im Vorjahre und zeigt eine erfreuliche Steigerung des Verkehrs auf dem erweiterten Betriebsnetz; auch die Straßenbahn Barcelona hatte höhere Betriebserträgnisse, ebenso erfuhren die

Einnahmen der Straßenbahnen in Oesterreich, bei denen wir beteiligt sind, eine Steigerung. Die Schlesische Kleinbahn Akt.-Ges. konnte ihre Rücklagen sowie gleichzeitig die Dividende etwas verbessern.

Statistisches.

Die Gesamtzahl der von den in- und ausländischen Fabriken abgelieferten Maschinen einschl. Turbodynamos und Transformatoren belief sich auf 133 499 mit einer Leistung von 3 616 010 PS. Die Zahl der Angestellten beträgt 70 162; von diesen entfallen 6551 auf die Fabriken Wien, Riga und Mailand. Die Anzahl der Konten ist auf 196 400 gestiegen.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Umsatz und Preise.

Von den Firmen Siemens & Halske A.-G. und Siemens-Schuckert-Werke G. m. b. H. gehen uns folgende Mitteilungen zu:

Die Bestellungen sind auf fast allen von uns bearbeiteten, weitverzweigten Gebieten der Elektrotechnik wieder in erheblich größerem Umfange als im Vorjahre eingegangen. Es mußten daher erhebliche Erweiterungen der bestehenden Werke und die Errichtung neuer vorgenommen werden. Da der Eingang der Bestellungen der Inbetriebnahme der neuen Werke jedoch weit vorausgeeilt ist, erforderte die Erfüllung der Lieferungsverpflichtungen die Aufwendung außerordentlicher Bemühungen. Erschwerend wirkte dabei der Umstand, daß es vielfach nicht gelungen ist, die erforderlichen Rohmaterialien rechtzeitig zu beschaffen. Für Rohmaterialien mußten im übrigen fast durchweg höhere Preise als im Vorjahr angelegt werden, und ebenso erfuhren die Löhne eine weitere Steigerung. Dagegen gelang es nicht, die Preise für unsere Fabrikate in einer diesen Verhältnissen entsprechenden Weise aufzubessern. Nur teilweise konnte dieses Mißverhältnis dadurch ausgeglichen werden, daß unausgesetzt daran gearbeitet wurde, die Herstellungskosten durch Verbesserung der Fabrikationseinrichtungen und -methoden zu verringern. Die Zunahme des Bedarfs beschränkte sich nicht allein auf das Inland und das kontinentale Ausland, sondern erstreckte sich auch auf die überseeischen Gebiete, von denen allerdings Mexico und China — und indirekt auch Japan — durch die politischen Wirren in der Entwicklung aufgehalten wurden. Unsere deutschen und außerdeutschen Werke brachten für das Geschäftsjahr 1911/12 eine Stückzahl von 134 539 Maschinen, Motoren und Transformatoren mit einer Leistung von insgesamt 3 737 674 PS zur Ablieferung.

Technik.

Die technische Entwicklung ist im Berichtsjahre auf einer breiten Basis vor sich gegangen. In unserer Industrie kommt nämlich die ganze Vielgestaltigkeit der gewerblichen und landwirtschaftlichen Produktion zum Ausdruck, da es kaum eine Stelle mehr gibt, an welcher die elektrische Industrie nicht

irgendwie zur Dienstleistung herangezogen würde. Um diesen Dienst in zweckmäßiger Weise durchzuführen, müssen aber immer neue Formen und Einrichtungen geschaffen werden, so daß keine andere Industrie über eine so eingehende und detaillierte Vertrautheit mit den Bedürfnissen und Entwicklungsmöglichkeiten aller Zweige volkswirtschaftlicher Tätigkeit verfügen muß wie die Elektrotechnik.

Großmaschinen- und Transformatorenbau.

Wir können an dieser Stelle nur auf wenige Einzelheiten eingehen: Im Großmaschinen- und Transformatorenbau haben die Einheiten, auf Leistung und Tourenzahl bezogen, weitere Steigerungen erfahren. Drehstrommaschinen mit 3000 Umdrehungen in der Minute, für die Kupplung mit Dampfturbinen bestimmt und für Einzelleistungen bis 6000 KVA, und Maschinen für Kupplungen mit Wasserturbinen bis 12 500 KVA wurden ausgeführt.

Ueberlandzentralen.

Die Beschäftigung, welche uns die Entwicklung der Ueberlandzentralen in Deutschland brachte, war infolge der energischen Bearbeitung, die alle Interessenten diesem Gebiete widmeten, sehr bedeutend. Die uns befreundeten Unternehmergesellschaften haben lebhaft an dieser Entwicklung mitgearbeitet und sich einen großen Anteil an dieser der deutschen Volkswirtschaft dienenden Energieverteilung gesichert.

Neue Absatzgebiete.

Aus der weiteren Erstarkung, die fast alle Zweige der deutschen Industrie umfaßt, erwuchs uns auf dem alten, schon durch elektrische Einrichtungen beherrschten Gebiete eine wiederum erhöhte Beschäftigung. Aber auch auf neuen Gebieten, die aus verschiedenen Gründen noch nicht oder nur in geringem Maße zur elektrischen Kraftverteilung übergegangen sind, dehnt sich das Feld für unsere Betätigung aus.

Bahnbau.

Mit Lieferungen und Leistungen für bestehende Straßen-, Klein-, Gruben- und Werksbahnen, für die Hoch- und Untergrundbahnen in Berlin und Hamburg und für die verschiedenen für die Elektrisierung bestimmten Staatsbahnlinien waren wir gut beschäftigt.

Telegraphie.

Unter den Bestellungen auf automatische und halbautomatische Fernsprechzentralen, die mehr und mehr beliebt werden, sind diejenigen für Dresden, Leipzig und Rom sowie eine Erweiterung für München besonders erwähnenswert. Von der Reichstelegraphenverwaltung erhielten wir den Auftrag auf ein 50-paariges Telephonkabel nach dem Pupin-System zwischen Berlin und Magdeburg, dessen spätere Verlängerung durch das Industriegebiet nach dem Rhein in Aussicht genommen ist. Dies ist der erste Schritt zum Ersatz von oberirdischen Fernsprechleitungen für große Entfernungen durch Untergrundkabel, welcher durch die erfolgreiche Entwicklung des Pupin-Systems ermöglicht ist. Unsere langjährigen Bemühungen zur Schaffung eines neuen Schnelltelegraphensystems haben nunmehr dahin geführt, daß

zwei Kabellinien der Reichs-Telegraphenverwaltung mit diesem System ausgerüstet worden sind und weitere Einführung zu erwarten ist.

Glühlampenfabrik.

Das Glühlampenwerk war während des Berichtsjahres stets reichlich mit Aufträgen versehen. Unsere neue Wotanlampe mit Leuchtkörper aus gezogenem Wolframdraht hat eine sehr günstige Beurteilung auf dem Markt gefunden; daneben behält die Tantallampe, welche die Aera der Glühlampen mit gezogenem Metalldraht eröffnete, ihren besonderen Wert.

Eisenbahnsicherungen.

Die Abteilung für Eisenbahnsicherungswesen hat auch im Berichtsjahre einen erhöhten Umsatz in Eisenbahnsignalanlagen und den dazugehörigen Apparaten ermöglicht. Wiederum wurde eine größere Anzahl bedeutender Bahnhöfe mit unserem System elektrischer Weichenstellung ausgerüstet und ebenso das Streckenblocksystem auf weitere Bahnlinien ausgedehnt. Auch im Auslande finden beide Systeme zunehmende Verbreitung; so wurden u. a. unserem Petersburger Haus durch die russische Regierung ansehnliche Aufträge für die sibirischen Bahnen überschrieben.

Arbeiterverhältnisse.

Die Beziehungen zu unseren Arbeitern erfuhren im Berichtsjahre keine Störungen. Allerdings hat es der Metallarbeiterverband an verschiedenen Stellen wieder versucht, die Installationsfirmen zum Abschluß von Tarifverträgen für die Elektromonteure zu bewegen. Die Streikbewegungen, welche damit teilweise verknüpft waren, sind jedoch so gut wie einflußlos auf unser Geschäft geblieben.

Zollverhältnisse.

In bezug auf die Zollverhältnisse haben wir zu berichten, daß der niederländischen Kammer ein neuer Zolltarifentwurf, dessen Annahme unseren Export nach den Niederlanden erschweren würde, zur Beschlußfassung vorliegt. In Australien ist eine Differenzierung des Imports deutscher Erzeugnisse zugunsten englischer Fabrikate eingeführt. In Italien bietet die Zollabfertigung immer neue Schwierigkeiten, so daß unausgesetzt Reklamationen wegen der Tarifierung unserer Fabrikate durchgefochten werden müssen.

Frachterhöhungen auf den Eisenbahnen.

Auf den kontinentalen Eisenbahnen sind im Laufe des Berichtsjahres wesentliche Frachterhöhungen speziell für unsere Erzeugnisse eingetreten. Die Einsprüche, welche wir dagegen erhoben haben, sind erfolgreich gewesen, soweit schon Entscheidungen darüber herbeigeführt sind. Auch die noch schwebenden Verhandlungen dürften einen günstigen Ausgang nehmen.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht.

Schwachstromindustrie.

Die Schwachstrom-Industrie war im Jahre 1912 außerordentlich stark beschäftigt. Die Preise jedoch, die erzielt werden konnten, waren sehr gedrückt und stehen auch heute noch in keinem Verhältnis zu den Produktionskosten. Wesentliche

Neuerungen auf dem technischen Gebiete sind nicht gemacht worden. Die technischen Arbeiten beschränken sich lediglich auf Verbesserungen und den Ausbau der vorhandenen Einrichtungen. Von Streiks ist die Branche verschont geblieben.

Vierter Bericht.

Vierter Bericht.

Akkumulatoren.

Der Geschäftsgang in der Akkumulatorenbranche war auch im Jahre 1912 recht gut, da die Aufträge reichlich eingingen. Das wichtigste Rohmaterial, Blei, erreichte zeitweise einen Preisstand, welcher seit vielen Jahrzehnten nicht dagewesen war und dem die Fabrikanten mit ihren Verkaufspreisen nicht in gleichem Maße zu folgen vermochten. Im Exportgeschäft sind nennenswerte Veränderungen nicht eingetreten.

FünfterBericht.

Fünfter Bericht.

Kabelfabrikation. Umsatz.

Die Beschäftigung in der Kabelbranche war während des Jahres 1912 überaus lebhaft und hat die der vorhergehenden Jahre übertroffen, wenigstens soweit das Inland in Frage kommt. Die Ausbreitung der Ueberlandzentralen im Verein mit der fortgesetzt zunehmenden Verwendung des elektrischen Stromes in der Berg-, Hütten- und sonstigen Industrie sowie für Traktionszwecke hat einen bis jetzt noch nicht dagewesenen Beschäftigungsgrad hervorgerufen.

Preise.

Die Verkaufspreise haben zum Teil eine Aufbesserung erfahren, aber nicht in dem Maße, wie es die Preissteigerung der Rohmaterialien erfordert hätte. Die letzteren haben zum Teil ganz beträchtliche Steigerungen erfahren; so stieg das Hauptrohmaterial der Kabelbranche, Kupfer, von 63 £ Anfang des Jahres bis auf über 79 £, Blei von 16 £ auf 24 £; beide Metalle gingen jedoch später wieder zurück, Jute stieg bis zum November von 20 £ auf 27 £, Baumwolle von ca. 5 d auf über 7 d. Auch die übrigen benötigten Materialien, wie Eisenband und Draht, Zinn, Papier, Chemikalien usw., erfuhren zum Teil ganz beträchtliche Preissteigerungen. Daneben mußten auch die Löhne, entsprechend der gestiegenen Lebenshaltung, erhöht werden.

Ueberlandzentralen.

So sehr die Ausbreitung der Ueberlandzentralen sowie die Herstellung von Wasserkraftanlagen im Interesse der deutschen Volkswirtschaft zu begrüßen ist, da dadurch Millionen dem Lande verbleiben, die jetzt für Petroleum nach dem Auslande wandern, so werden die Spezialfabriken doch nicht in dem Maße bei Vergebung der Arbeiten berücksichtigt, das ihnen auf Grund ihrer zahlreichen Angestellten und leistungsfähigen Werke zukommt. Direkt ausgeschlossen von Lieferungen sind die Spezialfabriken bei den Werken, die mit Hilfe der großen

Elektrizitätskonzerne gebaut werden. Da diese Art Werke die größte Zahl bilden, so wird den Spezialfabriken natürlich ein großes Arbeitsgebiet entzogen. Es bilden sich hier Privatmonopole aus, die volkswirtschaftlich schädlich wirken, und es wäre daher dringend zu wünschen, daß bei Festsetzung der Verträge auch auf die Spezialfabriken Rücksicht genommen würde, um so mehr, da dies auch im Interesse der bei den Ueberlandzentralen beteiligten Kommunalverwaltungen liegt.

Export.

Das Exportgeschäft war, wie schon seit Jahren, wenig gewinnbringend. Die Zahl der Länder, nach welchen Deutschland mit Vorteil Kabel liefern kann, wird immer geringer; so wurde in Schweden im letzten Jahre eine Kabelfabrik errichtet, und gleichzeitig wurden die Zölle entsprechend erhöht. Auch in Belgien wurde eine Kabelfabrik in Betrieb genommen, wodurch der Konkurrenzkampf in diesem Lande verschärft wurde.

Sechster Bericht.

Sechster Bericht.

Dem Jahresbericht der Berliner Elektrizitätswerke über das Geschäftsjahr vom 1. Juli 1911 bis 30. Juni 1912 entnehmen wir folgendes:

Im Berichtsjahre wurde der Anschluß der Kreise Teltow und Niederbarnim unter Anwendung von 30 000 Volt Spannung beendet. Unser Versorgungsgebiet umfaßt nunmehr einen Flächenraum von rund 3000 qkm. Die Lieferung hochgespannten Stromes an industrielle Unternehmungen, die auf Selbsterzeugung verzichten, hat große Fortschritte gemacht; auch Blockstationen sind vielfach zugunsten der vorteilhafteren Stromentnahme aus unseren Werken stillgelegt worden. Dem Ausfall der Stromabgabe an die Stadt Neukölln, mit der der Vertrag am 15. Okt. 1911 abgelaufen war, steht ein erheblicher Zuwachs an Konsumstellen gegenüber, so daß die Zahl der Abnehmer im Berichtsjahre auf 36 909 (i. V. 33 165) gestiegen ist. Der Gleichwert der Anschlüsse hat sich um 20 214 KW = 9,8 % auf 226 940 KW vermehrt, von denen 86 252 KW auf Beleuchtung, 119 279 KW auf Kraftversorgung entfallen, während 21 409 KW mit Hochspannungsenergie versorgt werden. Unter Berücksichtigung des Abganges sind im Weichbild von Berlin und in den Vororten neu hinzugekommen: 171 655 Glühlampen, 2552 Motoren und 653 Apparate, was 20 214 KW Zuwachs ergibt. Am 30. Juni 1912 waren angeschlossen: 1 561 437 Glühlampen, 44 796 Bogenlampen, 35 319 Motoren und 6768 Apparate, was zusammen 226 940 KW ergibt. Die Zahl der Abnehmer betrug 36 909, die der Hausanschlüsse 18 613. Bemerkenswert ist der Rückgang der Bogenlampen um 611 Stück, einerseits veranlaßt durch die Einstellung der Stromabgabe für Neukölln, dann aber durch den Umstand, daß in vielen Fällen

als Ersatz für diese Art der Beleuchtung große Metalldrahtlampen traten. In der vorstehenden Aufstellung sind enthalten für öffentliche Beleuchtung 2723 Glühlampen und 1019 Bogenlampen. Die Vermehrung der öffentlichen Beleuchtung erstreckt sich hauptsächlich auf die Vororte; in Berlin, wo vorzugsweise Bogenlampen in Betrieb sind, haben wir Versuche eingeleitet, durch Verwendung von Kohlenstiften, die bei längerer Brenndauer eine größere Lichtausbeute liefern, eine namhafte Vervollkommnung der Straßenbeleuchtung herbeizuführen. Nutzbar abgegeben wurden einschließlich des Selbstverbrauches 54 263 771 Kwstd. für Licht, 75 651 778 Kwstd. für Kraft, 69 846 104 Kwstd. für Bahnen und 23 609 959 Kwstd. als Hochspannungsstrom, zusammen 223 371 612 Kwstd. Die höchste gleichzeitige Beanspruchung betrug 94 570 Kw (i. V. 87 685 KW).

Verwendungszwecke.

Ueber die Verwendungszwecke der abgegebenen Elektrizität gibt die folgende Tabelle der Elektromotoren im Weichbilde von Berlin Auskunft:

Tab. 110. Statistik der Elektromotoren im Weichbilde von Berlin.

	Anzahl	PS
Für Metallbearbeitung	5 235	19 471,2
„ Aufzüge	4 028	26 292,7
„ Holzbearbeitung	3 316	11 240,5
„ Ventilatoren	3 231	1 410,4
„ Pressen	3 166	8 452,7
„ Fleischereibetrieb	1 773	5 962,4
„ Nähmaschinen	997	882,8
„ Spül- und Waschmaschinen	775	1 842,5
„ Pumpen	642	3 378,0
„ Papierbearbeitung	630	1 834,9
„ Schleif- und Poliermaschinen	508	1 678,1
„ Tuchschneidemaschinen	463	313,7
„ Lederbearbeitung	274	995,9
„ Spulmaschinen	255	612,2
„ Antrieb von Dynamos	219	2 646,2
„ Kaffeemühlen und Röstmaschinen	142	269,4
„ Galvanoplastik	52	123,9
„ Hutbügelmaschinen	44	140,2
„ Verschiedene Zwecke	3 775	15 514,4
Zusammen	29 525	103 062,1

Stromabgabe.

Isolierte Akkumulatorenanlagen waren am Ende des Geschäftsjahres 45 im Betrieb. Die Einrichtung von Ladestellen für Elektromobilfahrzeuge hat gute Fortschritte gemacht. Sie werden verschiedentlich für Behörden und Private hergestellt, so für die städtische Straßenreinigung und Feuerwehr; auch die Postbehörde hat in größerem Umfange Elektromobilfahrzeuge eingestellt und dehnt ihre Versuche jetzt auf kleinere Elektromobile aus, die auch in der Geschäftswelt immer mehr Anwendung finden.

Die in den letzten zehn Jahren nutzbar abgegebene Energie in Kilowatt ist aus der folgenden Zusammenstellung ersichtlich.

b. 111. Stromabgabe der Berliner Elektrizitätswerke 1902—1911 in Kwstd.

Stromabgabe für	1902/03	1903/04	1904/05	1905/06	1906/07	1907/08	1908/09	1909/10	1910/11	1911/12
ratbeleuchtung .	14 514 303	16 727 266	20 139 869	24 817 983	28 524 790	31 655 185	31 881 236	34 385 164	39 405 527	42 526 365
fentl. Beleucht.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
kl. Bahnhöfe) .	1 817 876	2 016 797	2 318 525	2 808 339	3 376 513	3 902 525	4 089 642	4 704 175	5 170 197	5 516 496
werbl. Anlagen .	24 728 948	30 326 974	36 687 516	43 049 036	48 902 247	53 687 519	54 834 657	62 124 384	67 777 208	69 779 436
sumulatoren-										
lagen	2 361 021	3 245 878	3 798 969	4 522 829	5 088 784	5 468 928	6 212 757	6 262 502	5 544 582	5 021 621
chspannungstarif	—	—	—	—	—	—	—	2 059 540	9 817 720	23 609 959
aßenbahnen . .	41 425 300	45 166 449	47 287 808	50 952 760	53 196 218	55 901 607	55 323 564	59 220 993	64 405 442	69 846 104
elbst- { Licht .	596 470	658 288	809 123	893 322	956 711	880 562	1 107 634	1 043 178	999 553	1 199 289
brauch { Kraft .	324 761	359 752	580 972	1 059 579	2 876 553	3 068 809	4 438 135	4 631 001	4 911 519	5 872 342
Insgesamt	85 768 679	98 501 404	111 572 782	128 103 848	142 921 816	155 115 135	157 887 625	174 430 937	198 031 743	223 371 612

Preise.

Der in Berlin erzielte Verkaufspreis für Elektrizität stellt sich — nach Abzug der Abgabe an die Gemeinde — für die Kilowattstunde auf durchschnittlich 14,75 Pf. gegen 15,36 Pf. im Vorjahr. Die Ermäßigung des Preises ergibt sich aus der Vermehrung der Lieferungen an Hochspannungs- und Bahnstrom, indem zugleich diese Lieferungssteigerungen vermindernd auf die Erzeugungskosten einwirkten.

Kabelnetz.

Die in Berlin und Vororten verlegten Kabel umfassen jetzt 7969 km; von diesen entfallen auf Licht- und Kraftnetze 4833 km, auf Bahnnetze 502 km, auf Telephon- und Prüfdrahtnetze 902 km, auf Hochspannungsnetze 1732 km. Die Länge der mit Verteilungsleitungen belegten Häuserfronten beträgt in Berlin nach Zugang von 18 km jetzt 584 km.

Elektrizitätswerk Südwe

Dem Elektrizitätswerk Südwest waren angeschlossen am 30. Sept. 1911 462 076 Glühlampen, 4898 Bogenlampen und Motoren mit zusammen 14 247 PS, am 30. Sept. 1912 576 878 Glühlampen, 5142 Bogenlampen und Motoren mit zusammen 15 512 PS. Es wurden nutzbar abgegeben vom 1. Jan. bis 30. Sept. 1911 18 743 772 Kilowattstunden, vom 1. Jan. bis 30. Sept. 1912 20 585 616 Kilowattstunden.

Stromabgab in Groß-Berl

In der folgenden Tabelle geben wir eine monatliche Uebersicht über den Groß-Berliner Stromverbrauch der letzten zwei Jahre.

b. 112. Stromabgabe der Elektrizitätswerke Groß-Berlins (einschl. Selbstverbrauch in Kwstd).

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahr
Berliner Elektrizitäts-Werke.													
0	17 151 655	16 299 117	14 877 047	14 281 102	13 388 587	13 141 865	12 598 088	13 619 325	15 149 414	17 263 555	19 120 798	20 422 937	187 313 508
1	19 887 602	18 068 406	17 123 901	15 541 384	15 270 828	14 015 487	14 257 616	15 320 334	16 589 705	19 426 510	20 949 332	21 643 890	208 044 995
2	22 914 251	20 465 326	20 135 773	18 109 405	16 738 694	16 820 776	16 674 975	17 909 426	19 518 625	22 743 858	23 871 930	24 924 833	240 827 872
Charlottenburger Elektrizitäts-Werke.													
0	1 617 400	1 521 500	1 391 800	1 223 100	1 126 300	1 041 400	1 048 900	1 043 700	1 405 400	1 526 900	1 899 300	2 035 400	16 881 100
1	1 938 138	1 705 346	1 585 572	1 408 773	1 200 934	1 211 990	1 211 991	1 241 624	1 556 045	1 795 857	2 175 495	2 164 771	19 196 535
2	2 158 024	2 032 631	1 851 886	1 581 877	1 441 548	1 277 018	1 277 019	1 532 235	1 752 280	2 108 968	2 373 782	2 519 115	21 905 883
Elektrizitätswerk Südwest Akt.-Ges. in Berlin-Wilmersdorf.													
0	2 313 222	2 007 958	1 883 759	1 738 597	1 700 590	1 625 206	1 540 946	1 648 797	1 932 237	2 126 849	2 381 978	2 721 014	23 621 159
1	2 725 380	2 334 030	2 242 377	2 069 800	1 960 770	1 828 070	1 865 53[illegible]	1 945 397	2 214 898	2 467 724	2 727 071	2 939 158	27 320 210
2	3 022 619	2 696 365	2 459 934	2 291 282	2 221 981	2 013 073	1 926 412	2 133 982	2 590 559	2 697 674	3 041 866	3 332 003	30 217 750
Berliner Vororts-Elektrizitäts-Werke, Zentrale Steglitz*).													
0	479 210	403 535	390 992	365 104	332 232	333 448	481 779	450 631	506 190	584 881	602 566	621 428	5 551 462
1	621 915	512 841	484 371	447 326	408 761	346 970	329 457	380 215	416 754	457 040	513 816	547 796	5 467 269
2	648 147	599 643	629 636	541 381	505 883	558 942	573 131	604 899	621 689	883 337	925 498	1 058 833	8 151 019

*) Die Zentrale Friedenau derselben firma gab im Jahre 1912 ab: 1 597 714 Kwstd.
„ „ am Teltowkanal „ „ „ „ „ „ „ 2 605 456 „

Boots- und Schiffbau.

56. Boots- und Schiffbau.

Das Geschäft hat sich im Jahre 1912 normal entwickelt. Der Beschäftigungsgrad der Werften war im allgemeinen zufriedenstellend. Außer Motorbooten für Erwerbszwecke, vornehmlich für Passagierbeförderung, hat sich auch der Absatz von Motorjachten, also Fahrzeugen, die lediglich für Privatzwecke dienen, vergrößert. Gleichfalls hat sich auch der Absatz von Motordienstbooten für Behörden, speziell für Wasserbauämter, erhöht.

Die Aussichten für das kommende Geschäftsjahr sind weniger günstig, vornehmlich für den Absatz von Erwerbsfahrzeugen. Die Hauptursache hierfür ist einerseits in dem schlechten, regnerischen Sommer und andererseits in dem außerordentlich hohen Benzinpreise zu suchen. Letzterer führt dazu, daß man sich intensiver mit dem Bau von Rohölmotoren befaßt, und es ist zu erwarten, daß hierdurch ein vollwertiger Ersatz für Benzinmotoren geschaffen wird.

57. Automobil- und Fahrradindustrie.

Automobilindustrie.

1. Automobilindustrie.

Absatz.

Die Automobilindustrie war während des ganzen Jahres außerordentlich gut beschäftigt. Um der lebhaften Nachfrage gerecht zu werden, wurden überall Vergrößerungen vorgenommen, die eine sehr erhebliche Erhöhung der Produktion ermöglichten. Besonders ist eine erhebliche Vergrößerung des Absatzes an Automobil-Lastwagen und -Omnibussen zu konstatieren, die in immer größerem Maßstabe den Pferdebetrieb verdrängen.

Ausländische Konkurrenz.

Bedauerlich ist es nach Ansicht des Berichterstatters, daß ein besserer Schutz der inländischen Produktion durch Aenderung der Zollverhältnisse noch immer nicht eingetreten ist; vielmehr wird durch den außerordentlich niedrigen Einfuhrzoll der gesamten ausländischen Automobilindustrie die Einfuhr ihrer Fabrikate nach Deutschland erleichtert.

Arbeiterverhältnisse.

Die Arbeiterverhältnisse während des Berichtsjahres waren ruhig. Selbstverständlich wurde die günstige Konjunktur vielfach zu Lohnverbesserungen benutzt, ebenso wie ein nicht unbeträchtliches Steigen der Rohmaterialpreise zu verzeichnen war.

Motorbau.

2. Motorbau.

Konjunktur.

Der Geschäftsgang im Jahre 1912 war günstig. Die Konjunktur des vorausgegangenen Jahres hat sich auf gleicher Höhe erhalten und der berichtenden Firma in allen Abteilungen volle Beschäftigung, zum Teil unter Heranziehung von Doppelschichten, gebracht.

Löhne.

Die Tendenz der steigenden Arbeitslöhne hat sich jedoch weiter verschärft und, wenn sich auch Konflikte vermeiden ließen,

doch zu einer solchen Anspannung geführt, daß bei Eintritt eines Rückschlags in der Konjunktur voraussichtlich scharfe Kämpfe nicht zu vermeiden sein werden.

Rohstoff- und Verkaufspreise.

Der steigenden Tendenz der Arbeitslöhne folgte die Erhöhung der Preise von fast sämtlichen Rohmaterialien. Die beiden Momente zusammen fanden keinen Ausgleich in den Verkaufspreisen, welche eher eine rückläufige als aufsteigende Richtung einschlugen. Der Ausgleich mußte lediglich durch Verbesserung und Vervollkommnung der Fabrikationseinrichtungen erzielt werden.

Gesetzgebung.

Die andauernden Beunruhigungen durch gesetzgeberische Maßnahmen machen sich sehr unliebsam geltend. Nicht nur durch neue Bestimmungen über den zulässigen Maximal-Hinterachsdruck, sondern auch über Heranziehung von Lastwagenbesitzern zu Wegebaukosten werden unserer Industrie Fesseln angelegt, deren Wirkungen sich noch gar nicht übersehen lassen.

Benzin- und Benzolmarkt.

Zu diesen gesetzgeberischen Maßnahmen treten die Verhältnisse auf dem Markt der Betriebsstoffe Benzin und Benzol, welche ebenfalls eine ernste Gefährdung der Lebensfähigkeit des Lastwagenbetriebs in sich schließen. Die Preise von Benzin sind um mehr als 100 % in die Höhe gegangen, und der als Ersatz dienende und im Inland erzeugte Betriebsstoff Benzol ist durch die Politik des Benzolsyndikats zum größten Teil ins Ausland verkauft und damit dem deutschen Markt entzogen. Eine Aktion, welche der Kalamität auf dem Benzin- und Benzolmarkt steuert, ist im Interesse der Automobilindustrie und der Automobilbesitzer unumgänglich nötig.

Export.

Das Exportgeschäft hat sich im Berichtsjahre weiter lebhaft entwickelt und uns auch erhebliche Abschlüsse für das nächste Jahr gebracht.

In ihren Abteilungen für stationäre Motoren und Schiffsmotoren war die berichtende Firma sehr gut beschäftigt. Im großen und ganzen treffen die vorerwähnten Momente auch auf diese Geschäftszweige zu.

3. Fahrradindustrie.

Fahrradindustrie. Absatz.

Der Absatz von Fahrrädern im Berichtsjahr ist trotz der wenig günstigen allgemeinen Geschäftslage zufriedenstellend gewesen. Ungünstig beeinflußt wurde die Fahrradindustrie durch die vorjährige mäßige Ernte, sowie durch die anhaltend schlechte Witterung. Der allgemeine Geldmangel dürfte dazu beigetragen haben, daß seitens der Abnehmer das Verlangen nach einem billigen Fahrrad laut wurde. Hierbei ist zu berücksichtigen, daß sich die Konsumenten heute vornehmlich aus Gewerbetreibenden, sowie aus dem Arbeiterstande der Industrie und Landwirtschaft zusammensetzen. Den Anforderungen der Käufer haben die

Fahrradfabriken dadurch Rechnung getragen, daß sie ein in der Anschaffung preiswertes spezielles Gebrauchsfahrrad auf den Markt brachten. Auf diese Weise ist die Fahrradindustrie in der Lage gewesen, ihre Produktion auf gleichmäßiger Höhe zu erhalten, wenngleich der Absatz an Stückzahl im Verhältnis zu demjenigen früherer Jahre scheinbar eine geringe Abnahme erfahren hat.

Eilbotendienst.

Die Aussichten für das Jahr 1913 sind günstig. Dies zeigt sich aus dem Umfang der bereits jetzt für die nächste Saison getätigten Abschlüsse, die teilweise auf die gute Ernte zurückzuführen sind. Zur Belebung der Fahrradindustrie dürfte auch der Umstand beigetragen haben, daß sich in letzter Zeit weitere Kreise, namentlich diejenigen der Geschäftsleute und des Transportwesens, des Fahrrades bedienen. In größeren Städten, besonders aber in Berlin, haben sich als besonderer Geschäftszweig Institute mit Erfolg etabliert, die sich mit dem Eilbotendienst befassen. Hierdurch hat die Nachfrage nach Transport- und Geschäftsrädern eine bemerkbare Auffrischung erfahren. Die günstigen Resultate, die der Radfahrerdienst derartiger Verkehrsanstalten gezeitigt hat, haben die Geschäftswelt auf die Zweckmäßigkeit der Bestellungen von Waren geringeren Umfanges mit Hilfe des Geschäftsrades aufmerksam gemacht, so daß auch seitens dieser Kreise eine größere Kauflust festzustellen ist.

Motorräder.

Die Motorradindustrie, die in den letzten Jahren fast vollständig darniederlag, hat ebenfalls eine lebhafte Nachfrage sowohl im Inland, als auch besonders im Ausland erhalten. Nicht unwesentlich beigetragen haben hierzu die aufklärenden Arbeiten der Motorradfahrer-Verbände und der einschlägigen Fachpresse.

58. Geldschränke und Tresoranlagen.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Inlandsabsatz.

Die Ausdehnung, welche die Großbanken in den letzten Jahren durch Errichtung zahlreicher Depositenkassen angestrebt haben, hat sich im Berichtsjahre nicht im gleichen Maße fortgesetzt. Hierdurch ergab sich für die Geldschrankindustrie eine Verminderung der Produktionstätigkeit in Tresor- und Safesanlagen, soweit sie für die Großbanken in Frage kamen. Einzelne größere Institute haben im Berichtsjahre größere Bankneubauten errichtet, jedoch ließen die Preise, welche für die Lieferungen zu erzielen waren, im Hinblick auf die geringere Nachfrage und ferner infolge des Mißlingens eines vernunftmäßigen Zusammenschlusses der Geldschrankfabrikanten viel zu wünschen übrig.

Export.

Auch im Export fand die Geldschrankindustrie nicht den gewünschten Ausgleich. Italien, welches ein großer Abnehmer der deutschen Geldschrankindustrie geworden war, litt unter

dem Kriege mit der Türkei und legte sich im Berichtsjahre Beschränkung in der Beschaffung von Bankanlagen auf. Das Geschäft nach dem Orient, welches sich im Frühjahr günstig entwickelt hatte, stockte im Laufe des Jahres infolge der kriegerischen Verwicklungen fast vollständig. Hinsichtlich der Abwicklung bestehender Engagements im Orient sind für die Berliner Geldschrankindustrie größere Schwierigkeiten nicht zu befürchten, da sie hauptsächlich mit den besseren Bankinstituten arbeitet und diese Kundschaft trotz des Krieges ihre Solvenz bewahren dürfte. Das Geschäft nach Belgien und Holland gestaltet sich infolge der Entwicklung der daselbst heimischen Geldschrankindustrie recht schwierig. Der Export von Tresoranlagen nach Rußland ist nach wie vor sehr stark. Von Skandinavien kommt in neuerer Zeit nur noch Dänemark in Betracht, während der Export nach Schweden infolge der hohen Zölle fast ganz unterbunden ist. Von dem großen Aufschwung, welchen der Geschäftsverkehr mit Oesterreich-Ungarn in den letzten Jahren genommen hat, haben nur diejenigen Geldschrankfabriken einen Nutzen, welche innerhalb dieser Monarchie selbst fabrizieren, da ein Export infolge der hohen Zölle so gut wie ausgeschlossen ist.

Es ist anzunehmen, daß nach Beendigung des Orientkrieges in den Balkanstaaten wieder ein großer Bedarf in Sicherheitsanlagen aller Art eintreten wird, und es ist wahrscheinlich, daß die Berliner Geldschrankindustrie im Jahre 1913 hieraus erheblichen Nutzen ziehen kann. Aussichten.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

In der ersten Hälfte des Jahres war der Geschäftsgang hinsichtlich des Umsatzes sehr zufriedenstellend; in der zweiten Hälfte hat sich dagegen ein Rückgang der Aufträge bemerkbar gemacht, welcher den kriegerischen Verwicklungen zwischen Italien und der Türkei sowie dem Ausbruch des Balkankrieges zuzuschreiben ist. Im allgemeinen leidet die ganze Branche unter sehr gedrückten Preisen. Erfreulich ist es, feststellen zu können, daß das deutsche Fabrikat in den überseeischen Ländern anderen Erzeugnissen gegenüber anscheinend allgemein den Vorrang zu erringen beginnt.

59. Feilenfabrikation.

Feilenfabrikation.

Allgemeines.

Der Geschäftsgang war im Jahre 1912 bis auf die letzten Monate sehr gut, während Ende des Jahres ein Nachlassen bemerkbar wurde, welches auf die unsicheren politischen Verhältnisse zurückzuführen sein dürfte. Diese beeinflußten natürlich auch das Exportgeschäft, besonders nach Oesterreich-Ungarn, den Balkanländern und Rußland. In den genannten Ländern, die ohne-

hin durch hohe Eingangszölle die Einfuhr erschweren, sind durch neuerrichtete bzw. vergrößerte Feilenfabriken noch größere Schwierigkeiten für den Export dahin entstanden. Die Preise blieben trotz teuerer Rohmaterialien durch starkes Angebot der Konkurrenz sehr gedrückt.

Streik.

Ein siebenwöchiger Streik wurde zuungunsten der Arbeiter entschieden, indem ungelernte Leute zu dem heute fast nur in Betracht kommenden maschinellen Betrieb herangezogen wurden.

Lieferung an Behörden und öffentliche Betriebe.

Sehr erwünscht würde es sein, wenn die hiesigen Fabriken in noch größerem Maße zu den Lieferungen für städtische und staatliche Behörden und Betriebe herangezogen würden.

60. Wagenbau und Hufbeschlag.

Das Geschäft in Wagenbau- und Hufbeschlagartikeln war im großen und ganzen nicht unbefriedigend. Die Vereinigung der Händler konnte das ganze Jahr über die vereinbarten Notierungen aufrecht erhalten, und der Umsatz war in den beiden ersten Vierteljahren sogar größer als in den entsprechenden des Vorjahres. Im dritten Vierteljahr trat eine größere Ruhe ein, weil das Darniederliegen des Baugeschäfts sich mehr als bisher fühlbar machte, und auch die politische Lage das Geschäft beeinträchtigte. Infolgedessen flossen Aufträge auf Neuwagenbau nur sehr spärlich, ein Zustand, der sich im vierten Vierteljahr noch steigerte. Da auch der Winter ausblieb, so wurde der Umsatz gegen Ende des Jahres recht stark eingeschränkt. Hufbeschlagartikel, namentlich Schraubstollen, wurden sehr viel weniger gebraucht, als in den schnee- und frostreichen Jahren. Dazu kam die allgemeine Geldkalamität. Obwohl die Schmiede sich verpflichtet hatten, angesichts der immer höher gehenden Waren- und Lohnsätze, höhere Preise zu nehmen, so wurde doch diese Abmachung durch viele Außenseiter, aus Furcht vor Mangel an Beschäftigung, durchbrochen. Das Eisengeschäft im ganzen liegt durchaus gesund, die Werke sind gut beschäftigt, was aus den langsamen Lieferungen zu ersehen ist, und wenn erst wieder die Kriegsfurcht gebannt sein wird, dann ist auch in den Kreisen des Mittelstandes auf Neuanschaffungen und Verschleiß von Wagen usw. und dadurch erhöhte Beschäftigung für die Wagenbauer und Hufbeschlagschmiede zu rechnen.

61. Kunstschmiedearbeiten und Fabrikation eiserner Gitter.

Der Beschäftigungsgrad war im abgelaufenen Jahre ungünstig, von dem darniederliegenden Baumarkt beeinflußt. Trotzdem ist die Zahl der beschäftigten Arbeiter sowie der Gesamtumsatz im allgemeinen nicht zurückgegangen, nur haben die kleineren Betriebe, speziell die kleineren Bauschlossereien, ver-

schiedentlich sehr geklagt. Die maßgebenden Firmen der Branche haben den Ausfall im Berliner Platzgeschäft durch Aufträge aus anderen Großstädten und durch bedeutende Aufträge aus dem Auslande ausgeglichen. Die Arbeitslöhne sind durch Vereinbarung eines neuen Lohntarifes am 1. April 1912 neu geregelt, und zwar auf der Grundlage, daß die bisherigen Löhne durchweg etwa um 5—10 % aufgebessert wurden. Die Verkaufspreise befriedigten nicht sehr und können als normal nicht angesehen werden. Die Rohmaterialpreise sind, wie allgemein bekannt, gegenüber dem Vorjahr erheblich gestiegen und dürften selbst bei Klärung der politischen Verhältnisse kaum eine weitere Steigerung erwarten lassen. Der Bau von Hoch- und Untergrundbahnen, wobei bedeutende Eisenlieferungen in Frage kommen, brachte der Branche im abgelaufenen Jahre bedeutende Aufträge und interessante Arbeiten. Die Aussichten für das neue Jahr sind bis jetzt günstig.

62. Fabrikation von Blechemballagen.

Englischer Weißblechmarkt.

Die Betriebsresultate in der Blechemballagenfabrikation stehen in sehr wesentlichem Umfange unter dem Einfluß der Preisbewegung des Weißblechmaterials, also desjenigen Halbfabrikates, welches in erster Linie zur Verarbeitung gelangt neben der Verwendung von Schwarzblechen, Aluminium-, Zink-, Messingblechen, Nickelblechen und dergleichen Metallen, die der Fabrikation in geringerem Umfange dienen. Bei der Kontrolle der Weißblechpreise verdient der englische Markt, ohne dessen Zuführung die deutschen Weißblech verarbeitenden Industrien geradezu Not leiden würden, immer noch die Hauptaufmerksamkeit der Konsumenten. Das Berichtsjahr begann für die englische Standard-Marke IC 20 x 28 inches mit einem Verkaufspreis von 27 sh trotz des Umstandes, daß Zinn, welches gegen Ende 1911 206 £ notiert wurde, auf 192 £ gefallen war, und diese Notierungen verzinnter Bleche blieben ziemlich stabil bis Mitte März, zu welcher Zeit eine kleine Aufwärtsbewegung auf 27/6 bis 27/9 erfolgte. Ende März wurde dann bei ziemlich unregelmäßigen Preisen bis 28/6 gefordert. Die fortschreitende Zinnhausse, Ende August 217 £, erhöhte die Notierungen für Weißbleche auf 29/6, in der zweiten Hälfte stieg das Weißblechmaterial auf 30/6, speziell in Rücksicht auf den Umstand, daß die Zinnpreise bis auf 226½ £ erhöht waren. Um diese Zeit wurde der englische Markt für Weißbleche durch größere Exporte nach Japan und größere Bestellungen von Kanada beeinflußt.

Englischer Kohlenstreik.

Eine lebhafte Beunruhigung rief der Ende Februar einsetzende Kohlenstreik in England hervor, welcher fast alle Weißblechfabriken während eines Zeitraumes von ein bis zwei Monaten zum Stillstand zwang, und dessen Nachwehen sich bis in den August hinein fühlbar machten.

Nach Beendigung des Kohlenstreiks setzte naturgemäß ein lebhafterer Bedarf in Weißblechen ein, und da für die englischen Weißblechfabriken zu dieser Zeit keine Möglichkeit vorlag, sich rechtzeitig in Stahl zu decken, so wurde die Situation für den Bezug englischer Bleche für den deutschen Markt doppelt schwierig. Im Oktober war Zinn weiterhin bis auf 230 £ gestiegen, der Stahlpreis erhöhte sich, und angesichts dieser Situation des englischen Marktes gelang es den deutschen Weißblechwerken, in scharfe Konkurrenz mit den englischen Weißblechwerken zu treten und für umfangreiche Deckung des deutschen Konsums nicht nur für das laufende Jahr, sondern auch zum Teil in Abschlüssen für das nächste Jahr sorgen zu können.

Weißblechsyndikat.

Neben den deutschen, unter der Firma C. H. Stein, Köln, syndizierten Weißblechwerken traten um diese Zeit die Vereinigten Stahlwerke van der Zypen und Wissener Eisenhütten Aktiengesellschaft in Köln-Deutz in den Wettbewerb zur Deckung des deutschen Konsums von Weißblechen energisch ein. Der Umstand, daß die Weißblechqualitäten dieses Werkes nach jeder Richtung hin befriedigten, schaffte dem deutschen Markte Erleichterung im Bezuge des Weißbleches und Emanzipation von den syndizierten Werken. Die finanziell außerordentlich günstige Situation des Wissener Werkes (zurzeit arbeiten darin 17 Mill. Mk.) berechtigt zu der Annahme, daß die 200 000 Doppelkisten, das sind vier Doppelwaggons täglich, mit welchen äußerem Vernehmen nach die Produktion der Wissener Werke im neuen Jahre in die Erscheinung treten soll, erfolgreich in der Lage sein werden, den unter C. H. Stein, Köln, syndizierten deutschen Werken ein Paroli zu bieten.

Surrogate für Weißblech.

Die feste Gesamttendenz des Weißblechmarktes, die merklich verzögerten Lieferungen englischer Weißblechwerke, veranlaßten die Branche andererseits vielfach, Surrogate von Weißblechen zu verwenden, u. a. die sogenannten Aluminolbleche (Schwarzbleche mit einem bestimmten Ueberzug), weiterhin Schwarzbleche in verschiedenartiger Bearbeitung und Lackierung, obschon die Verwendung solcher Surrogate nicht gerade der Hebung der Erzeugnisse unserer Industrie nach der Richtung der Qualität dient.

Der Weißblechmarkt gegen Ende des Jahres.

Politische Beunruhigungen, welche im Oktober einsetzten, riefen sonderbarerweise eine weitere Steigerung der Preise des Rohmaterials, Zinn, Stahl und dergleichen, hervor, der Weißblechmarkt wurde noch fester, und auch die flaueren Börsentendenzen hatten keinen lähmenden Einfluß auf die Zinnpreise und Stahlpreise, so daß der Weißblechmarkt Anfang November durchaus fest erschien. Alle deutschen Werke waren bei Beginn des vierten Vierteljahrs gut beschäftigt; die englische Produktion leidet in erster Linie durch Knappheit des Stahlmaterials, und es ist Tatsache, daß nur diejenigen Weißblechwerke, welche, wie das Wissener Werk, eigene Stahlproduktion haben, eine Garantie für

promptere Lieferungen bieten, als es denjenigen Weißblechwerken möglich ist, welche die Stahlplatten sich erst anderweitig beschaffen müssen. Ende Dezember machten sich Zeichen eines Wandels der Konjunktur bemerkbar.

Import englischer Weißbleche.

Der Import englischer Weißbleche nach Deutschland weist aber trotzdem nach den statistischen Feststellungen einen Absatz von 482 116 dz nach gegenüber einem Versand im Vorjahre von 476 587 dz; davon im Veredlungsverkehr in 1912 71 876 dz gegenüber 85 419 dz im Jahre 1911. Es ist also der Import von England nach Deutschland wiederum, wenn auch unbedeutend, gestiegen, ein Beweis dafür, in welchem Umfange die Material-Aufnahmefähigkeit unserer Industrie infolge ihrer stetigen Fortentwicklung von Jahr zu Jahr steigt.

Italienische Weißblechwerke.

Es mag an dieser Stelle noch hervorgehoben werden, daß auch die ausländischen Weißblechwerke, so namentlich die italienischen, auf die Vergrößerung ihrer Produktion hohen Wert legen, und so war beispielsweise Anfang des Jahres 1912 festzustellen, daß die Mogana Steel- & Tinplates-Werke in Porto Vecchio in ihren drei Fabriken während eines Zeitraumes von 14 Tagen einen Rekord in der Fabrikation von 7002 Kisten erreichten, d. i. durchschnittlich 1167 Kisten für die Woche und für die Fabrik.

Absatz nach dem Auslande.

Was den Verkehr und Absatz der Weißblechfabrikate anbelangt, so sei erwähnt, daß die französischen Abänderungsbestimmungen betr. die Taraberechnung den Markt vielfach beunruhigten, zumal die einschlägigen Verordnungen über die Handhabung dieser neuen Bestimmungen anfänglich wenig präzise gewesen sind und fortdauernder Ergänzung durch neue Verordnungen unterliegen, Vorkommnisse, welche natürlich auch den Verkehr lähmen und die Kalkulation merklich erschweren. Wenn man deutsche Fabrikate in Frankreich auch nicht geradezu boykottiert, so sucht man doch immerhin das kaufende Publikum zu bestimmen, von dem Kauf von Fabrikaten deutscher Provenienz aus patriotischen Rücksichten Abstand zu nehmen. Der Export nach England hat sich wohl überall auf der Basis der vorjährigen Bezüge gehalten, wenigstens bis zu dem Zeitraum, wo die durch die Steigerung der Weißblechpreise notwendig gewordenen Erhöhungen der Notierungen den Absatz beeinflußten. Der Verkehr nach Belgien hat auch im Jahre 1912 wiederum merklich nachgelassen, die heimische Fabrikation versorgt den Konsum, und das ist in noch vermehrtem Umfange im Absatze nach Holland der Fall. Der russische Markt ist uns durch die einschlägigen Prohibitivzölle verschlossen, ebenso Nordamerika, während die Aufträge von Südamerika zahlreicher als sonst eingingen. Das Geschäft nach den Balkanstaaten, welches sich Anfang des Jahres günstig entwickelt hatte, nötigte später an-

gesichts der politischen Wirren zu großer Vorsicht in der Ausführung der uns zugewiesenen Orders und verringerte den Export dorthin. Das Geschäft nach der Türkei litt anfänglich außerordentlich stark unter den Einwirkungen der kriegerischen italienischen Wirren und versagte bei Ausbruch der Balkankrise ganz.

Deutsches Geschäft.

Das deutsche Geschäft brachte größeren Umsatz als im Vorjahre, allerdings unter abbröckelnden Preisen.

Die von einer rheinischen Firma unternommenen Versuche, die Verwertung der Weißblechabfälle im Wege der Lohn-Entzinnung unter Beteiligung der Lieferanten solcher Abfälle in Szene zu setzen, haben vollständig Fiasko erlitten.

63. Fabrikation und Vertrieb von Haushaltungsgegenständen.

Geschäftsgang.

Der Beginn des Jahres 1912 wies eine Besserung auf, und es wurden namentlich die für diese Zeit wichtigen Ausstattungen im Spezialhandel mit Wirtschaftsgeräten zahlreich abgesetzt. Desgleichen war das Frühjahrsgeschäft nicht ungünstig und das auswärtige Versandgeschäft beträchtlicher; dieses letztere blieb bis in den Herbst hinein lebhaft, während die Umsätze im Stadtverkauf zum Hochsommer nachließen. Das Umzugs- und Herbstgeschäft begann ziemlich rege, gab jedoch dann plötzlich nach, und die Umsätze blieben, wie auch in anderen Geschäftszweigen, bis zum Jahresschluß hinter den Erwartungen zurück. Das Weihnachtsgeschäft litt dementsprechend ebenfalls unter der allgemeinen Lage.

Inventurausverkäufe.

Die Inventurausverkäufe fanden in gleicher Weise statt wie im Vorjahre und konnten sich, noch ohne die inzwischen beschlossene polizeiliche Beschränkung, beliebig entfalten; sie wurden daher teilweise auch im Monat Oktober wiederholt, was in Zukunft nicht mehr möglich ist.

Feuerungsrequisiten.

In bezug auf den Absatz einzelner Warengattungen sei bemerkt, daß das frühere Geschäft in Feuerungsrequisiten infolge der veränderten Heizungsverhältnisse nur noch wenig besteht. Hingegen werden neuerdings elegante, schwere Geräte für den Kamin wieder mehr verlangt, müssen jedoch meist aus England bezogen werden, da deutsche Fabriken sie nur in unbedeutendem Maße herstellen, wahrscheinlich weil zunächst der hiesige Konsum noch nicht genügt.

Petroleumöfen.

Der Absatz in Petroleumöfen war befriedigend; die Ausführungsweise dieses Artikels hat weiter erfreuliche Fortschritte gemacht.

Wirtschaftseinrichtungen.

Wirtschaftseinrichtungen wurden in der ersten Saison, wie bereits oben bemerkt, zahlreich abgesetzt, während ihr Verkauf

im Herbste weniger befriedigte; im ganzen wurde hier aber viel Wert auf Qualität gelegt.

Küchenmöbel.

Nicht gleichen Schritt hiermit hielten Küchenmöbel, da diese in neuerer Zeit wieder sehr viel in Möbelgeschäften gekauft werden. Die Gewohnheiten des Publikums bleiben in dieser Hinsicht stetem Wechsel unterworfen. Die Leistungen unserer meist auswärts gelegenen Fabriken in der Herstellung von Küchenmöbeln sind hervorragend und steigern sich fortgesetzt, doch liefern sie selbstverständlich an Häuser der verschiedensten Geschäftszweige.

Eisschränke.

Der Absatz in Eisschränken war wiederum recht zufriedenstellend, und es sind Abweichungen gegen das Vorjahr nicht zu verzeichnen. Ebenso wurden Konservierungsgeräte wieder stark verkauft, und es ist hier durch fortgesetzte große Reklame auch ein Bedarf in Bevölkerungsschichten geschaffen worden, welche ehedem an das Konservieren von Lebensmitteln im Haushalte nicht dachten.

Kochgeschirre.

Im Absatz von Kochgeschirren macht sich zweifellos ein Rückgang des Aluminiums bemerkbar. Durch starke Verwendung in der Automobil- und Flugzeugindustrie ist das Metall teurer geworden, und zudem gelangte die Hausfrau wohl auch zu der Ansicht, daß Aluminium ausschlaggebende Vorzüge vor den früheren Geschirren nicht besitzt, hingegen auch mit einigen Nachteilen behaftet ist; in gewissem Umfange wird das leichte Metall aber auch fernerhin für Kochzwecke verwandt werden.

Emaillegeschirr.

Emaillegeschirr wurde gut verkauft, und es kamen hiervon verschiedene neue Ausführungen auf den Markt. Man ist teilweise zu der ersten, dunkelblauen Farbe zurückgekehrt, doch wird in steigendem Maße starke Qualitätsware gefertigt. Diese schweren Emaillegeschirre stellen verschiedene Fabriken jetzt bereits zu recht mäßigen Preisen her, was dazu beiträgt, den Absatz guter Ware auszubreiten, und man kann fraglos von einem weiteren Fortschritt der Emaillegeschirrindustrie sprechen. Das früher so beliebte nickelplattierte Kochgeschirr wird nur noch wenig verlangt, und man nimmt lieber solches aus reinem Nickel, wenn infolge des höheren Preises der Umsatz auch mit dem früheren in plattierter Ware nicht Schritt halten kann.

Technische Neuerungen.

An technischen Neuheiten war das Jahr nicht gerade arm, doch betrafen sie meist Spezialgebiete und weniger die allgemeinen Bedürfnisse des Haushaltes. So war beispielsweise an neuen Staubsaugern kein Mangel. In elektrischen Geräten wurden einige recht praktische Neuheiten, wie Reisekocher und Plätteisen hergestellt, die auch zu mäßigen Preisen angeboten wurden. Von hauswirtschaftlichen Artikeln allgemeiner Art seien ein neuer Apparat zum Auskochen des Fruchtsaftes mittels Dampfes (anstatt des bisherigen Auspressens), verschiedene neue Gartengeräte und eine Metallreinigungsplatte für neues Verfahren erwähnt.

Die Fabrikation von Gasapparaten machte weitere Fortschritte, desgleichen diejenige von eleganten Waschtischen aus Metall für Wasserleitungsanschluß und von zahlreichen Badeartikeln; es ist dies ein verhältnismäßig neuer Zweig, welcher sich schnell Gebiet erobert hat.

Luxusartikel. Im Verkauf von hauswirtschaftlichen Luxusartikeln hat sich für unseren Geschäftszweig nichts geändert. Die Muster sind recht zahlreich und wechseln sehr schnell; es wird viel geboten, aber die Konkurrenz ist sehr groß.

Preise. Die Einstandspreise wurden im Jahre 1912 wiederum fortgesetzt erhöht, und es sind diese dauernden Veränderungen für den Einzelhändler mit beträchtlichen Unannehmlichkeiten verknüpft. So erfuhren Aufschläge von 5 % die Preise von Steingut- und Glaswaren, fast sämtlicher Gegenstände aus geschmiedetem Eisen, Schwarzblech, Stahl, der verzinnten und lackierten Blechwaren, der Drahtwaren, der Werkzeuge, kleiner hauswirtschaftlicher Maschinen, der Emaillewaren, aller Nickelwaren und nickelplattierten Sachen, der versilberten und Britanniametallwaren sowie der eisernen Kochherde und des sämischen Leders. Um 5 bis 8 % wurden Eisschränke im Preise erhöht, sonstige Küchenmöbel nur um 3 %. Die Notierungen der schweren Messingwaren wurden um 8 % heraufgesetzt und einem Aufschlage von 10 % unterlagen englisches Porzellan, messingene, kupferne und vernickelte Luxuswaren, verzinnte Waren und Aluminiumfabrikate. Um 5 bis 15 % höher stellten sich die Preise der verschiedenen Neusilberbestecke, um 15 % diejenigen der Kupfergeschirre und Zinnformen, während gußeiserne Geschirre um 2½ %, Rohrwaren um 3 %, Gasapparate um 7½ % teurer wurden.

Syndikate. Die für den Geschäftszweig in Frage kommenden Syndikate, der Porzellanring und die Steingutkonvention, ließen ihre Bedingungen unverändert; der neue Aufschlag auf Steingut war bereits zum Schlusse des Vorjahres bekanntgegeben worden.

64. Emaillewaren.

Geschäftsgang. Der Geschäftsgang war während des ganzen Jahres stabil und befriedigend. Anhaltende Preissteigerungen für Rohmaterialien hatten seitens der Werke Preiserhöhungen der fertigen Fabrikate zur Folge. Diese Preiserhöhungen konnten ohne Schwierigkeiten durchgeführt werden, nachdem die Vereinigung der Fabrikanten im Laufe des Jahres festere Formen angenommen hatte. Leider war es dem Großhandel nicht möglich, die Verkaufspreise entsprechend zu erhöhen, und deshalb dürfte der Reingewinn gegenüber dem Vorjahre zurückgeblieben sein. Die Werke waren das ganze Jahr über gut beschäftigt, und die deutschen Erzeugnisse beherrschen nach wie vor den

Weltmarkt. Deutschland hat bekanntlich nicht bloß die größte Produktion in emaillierten Blechwaren, es stellt auch die besten Qualitäten her. Den Berliner Emaillierwerken brachte das Geschäftsjahr rege Beschäftigung. Sowohl in der Lohnemaillierung, in der Lampenbranche als auch in der Herstellung von Haushaltungsgeschirren und in der Fabrikation von Schildern wurde unter Anspannung aller Kräfte das ganze Jahr hindurch gearbeitet. Leider brachte die Menge von Arbeit neben einigen Neuetablierungen noch weiter gedrückte Preise, so daß diese nunmehr auf einem Punkt angelangt sind, der ein weiteres Zurückgehen unmöglich macht. Seitens der Beteiligten müßte angestrebt werden, erträgliche und auskömmliche Verkaufspreise zu erzielen, um so mehr, als die Rohmaterialienpreise wie auch die Löhne fortlaufend gestiegen sind.

Arbeiterverhältnisse.

Die Arbeiterschaft machte sich den flotten Geschäftsgang im Jahre 1912 zunutze. Die Berliner Arbeiter der Emaillebranche, die bisher nur lose organisiert waren, haben sich dem Deutschen Metallarbeiter-Verband angeschlossen und unter dessen Mitwirkung erhebliche Lohnerhöhungen und Arbeitszeitverkürzungen durchgesetzt, teilweise unter Anwendung des Streiks. Unter der angedrohten Arbeitsniederlegung sahen sich verschiedene hiesige Werke gezwungen, die Ansprüche der Arbeiterschaft zu bewilligen. Es wurde zum ersten Male in Berlin ein Tarif mit staffelförmigen Löhnen festgesetzt und für alle Berliner Emaillierwerke eine Arbeitszeit von neun Stunden, Sonnabends von acht Stunden, durchgedrückt. Diese Zugeständnisse, die notgedrungen gemacht werden mußten, drückten weiterhin auf den Gewinn, der trotz des guten Geschäftsganges und trotz des wohl überall erhöhten Umsatzes recht bescheiden war.

65. Eisenmöbelindustrie.

Allgemeines.

Auf dem Eisenmöbelmarkte, insbesondere in der Bettstellenfabrikation, war der Geschäftsgang im großen und ganzen befriedigend, wenngleich der Nutzen nur minimal war. Während sich die Rohmaterialienpreise durchweg steigerten, waren für die Fertigware keine höheren Preise zu erzielen, weil es immer noch Fabrikanten gibt, welche trotz der ungünstigen Zeiten die Geschäfte durch Unterbietung der Preise an sich zu reißen suchen.

Lieferungen an Behörden.

Lieferungen an Behörden lagen im verflossenen Jahre wenig vor. So recht erfreulich sind derartige Geschäfte nie, da die Preise infolge der scharfen Konkurrenz sehr gedrückt sind. Leider sehen die maßgebenden Kreise weniger auf den Ruf und die langjährige Erfahrung einer Firma, als auf recht niedrige Preise, wodurch nur ungesunde Verhältnisse geschaffen werden.

Gartenmöbel. Das Geschäft mit eisernen Gartenmöbeln ließ sich wider Erwarten recht gut an, obgleich das Sommerwetter, welches doch nicht ohne Einfluß auf diesen Fabrikationszweig ist, recht zu wünschen übrig ließ.

Arbeiterverhältnisse. Die Arbeitslöhne blieben neben den gewiß reichlichen Ausgaben für Invalidität und Krankenversicherung anhaltend hoch. Streiks kamen im Laufe des Jahres 1912 in der Branche nicht vor.

Englische Konkurrenz. Nach Ansicht des Berichterstatters würde der heimischen Eisenmöbelindustrie ein großer Dienst erwiesen, wenn die Einfuhr der englischen Eisenmöbelfabrikate durch einen höheren Eingangszoll erschwert würde, da England uns nicht nur das Exportgeschäft unterbindet, sondern auch unserer heimischen Industrie die schärfste Konkurrenz macht, weil es vermöge seiner günstigeren Lage in den Stand gesetzt ist, seine Produkte weit vorteilhafter auf den Markt zu werfen.

66. Kupfer- und Messingindustrie.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Allgemeines. In der Berichtszeit ist das Geschäft in Messingfabrikaten, d. h. in Blechen, Bändern, Drähten, Stangen und Profilen, durchweg ziemlich gleichmäßig gewesen, abgesehen von zwei bis drei Sommermonaten, wo die absolut ungewisse Kupfermarktlage sowohl den Messingwerken als auch ihren Abnehmern (Großhändlern und Messing verarbeitenden Industrien) zu großer Zurückhaltung Anlaß bot.

Rohstoffmarkt. Eine Eigentümlichkeit war die Tatsache, daß monatelang Kupfer aus zweiter und dritter Hand billiger erhältlich war, als aus erster Hand, nämlich von den Großproduzenten, die lange Zeit teils gar nicht im Markte waren, teils Preise forderten, die mit den Kupfermarktnotierungen nicht im Einklang standen. Die Preise der Londoner Kupferbörse schwankten in den ersten zwei Monaten nur unwesentlich, stiegen dann von 62 bis 63 £ im Laufe des März auf 69 bis 70 £, blieben auf dieser Höhe bis Mitte Mai und stiegen dann bald auf 78 bis 79 £, um hierauf unter mehrfachen heftigen Schwankungen unter Berührung von 72 bis 73 £ einerseits und 79 bis 80 £ andererseits mit $76^{11}/_{16}$ £ die Berichtszeit verlassen. Die Ursachen für diese Veränderlichkeit lagen in Produktionsverhältnissen und Streiks, in der Beurteilung der Kupferstatistik bezüglich Vorrat und Verbrauch, in der Ungewißheit der geschäftlichen Lage mit Rücksicht auf den Ausfall der Präsidentschaftswahl in den Vereinigten Staaten und schließlich in den ausbrechenden Balkanwirren. Im allgemeinen war die Einkaufsmöglichkeit nicht ungünstig, wenn auch in den Rohstoffen, die hauptsächlich für die Messinglegierung in Frage kommen, d. h.

in Kupfer und Zink, mit durchweg steigenden Preisen gerechnet werden mußte.

Vielfach konnten freilich die Verkaufspreise keine entsprechende Erhöhung erfahren. Das Hindernis dafür lag aber nicht bei den Käufern, obwohl diese selbst die Preise für ihre Fertigfabrikate nur schwer aufbessern konnten, sondern bei den frei miteinander konkurrierenden Messingwerken. Angebote wurden gemacht, die unmöglich auf normaler Kalkulation basierten, und zwar teils von einzelnen Berliner Werken, teils von seiten mitteldeutscher Firmen, die à tout prix nach Berlin liefern wollen, obwohl sie noch die Fracht tragen müssen. Um dieser Preisschleuderei ein Ende zu machen, wurden in der Berichtszeit ernstliche Bestrebungen aufgenommen, um in irgendeiner Form eine Einigung zu erzielen, wenn auch schließlich nur unter den Berliner Werken. Aber alle Schritte blieben aussichtslos. Der Kampf aller gegen alle bleibt bestehen. Die einen nehmen unlukrative Aufträge, nur um ihre Arbeiter zu beschäftigen; andere suchen sich durch Aufnahme neuer Artikel und neuer Geschäftszweige ein Plus zu erringen; manche erstreben durch Einführung immer rationellerer Arbeitsmethoden eine Verbilligung der Produkte bei gleichbleibender Qualität, aber höherer Leistungsfähigkeit. Syndikatsbestrebungen.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Die Betriebe der berichtenden Firma waren im Jahre 1912 ohne Unterbrechung so rege beschäftigt, daß die eingehenden Aufträge nur unter Inanspruchnahme langer Lieferfristen bewältigt werden konnten. Die Preise waren gegenüber denjenigen des Vorjahres etwas gebessert, obwohl zuweilen auch Offerten vorlagen, die einen Verdienst ausschlossen. Der günstigeren Preisgestaltung kam die steigende Tendenz des Rohkupfermarktes, die während des ersten Semesters fast ununterbrochen angedauert hatte, und im weiteren Verlauf des Jahres die nur hin und wieder durch unerhebliche Schwankungen nach unten und oben unterbrochene Stabilität des Marktes zu statten. Des weitern wirkte aber auch der Umstand auf die Preisgestaltung günstig ein, daß die Beschäftigung aller Werke nichts zu wünschen übrig ließ. Die berichtende Firma konnte ihre Produktion auf eine Höhe bringen, wie nie zuvor. Auch bei Abschluß des Berichtes dauerte der rege Auftragseingang noch unvermindert an. Allgemeines.

Als gegen Ende des Jahres 1911 die steigende Tendenz des Rohkupfermarktes einsetzte, sind seitens der Konsumenten zu niedrigen Preisen bedeutende Abschlüsse für spätere Lieferung getätigt worden, die erst im Jahre 1912 realisiert werden konnten. Die Auftragseingänge während des Jahres 1912 haben laut Ausweis des Kupferdraht-Verbandes quantitativ deshalb nicht ganz die Höhe der vorjährigen erreicht, dagegen sind die Ablieferungen Kupferdrähte.

vom 1. Jan. bis 30. Sept. gegenüber der gleichen Periode des Vorjahres gestiegen. Die Preise waren im großen und ganzen zufriedenstellend, obwohl sich der Wettbewerb außenstehender Werke bemerkbar machte.

Stehbolzenkupfer.

Für Stehbolzenkupfer zu Lokomotiven herrschte regere Nachfrage als im Vorjahre. Die überaus ungünstigen Verhältnisse, unter denen der Handel mit diesem Fabrikat im Vorjahre zu leiden hatte, haben sich gebessert. Die günstigere Konjunktur ist also auch hier zum Ausdruck gekommen.

Kupferblech.

Das Kupferblech-Syndikat wies für die Zeit vom 1. Jan. bis zum 30. Sept. etwa das gleiche Verkaufsquantum nach, wie im Vorjahre. Die Ablieferungen überstiegen die vorjährigen jedoch, was zum Teil darauf zurückzuführen ist, daß im Jahre 1912 neue Mitglieder aufgenommen worden sind. Die Preise waren zufriedenstellend.

Rohkupfer und Zink.

Wie bereits hervorgehoben, verfolgte der Rohkupfermarkt während der ersten Hälfte des Jahres eine rapid steigende Tendenz, während er sich in der zweiten Hälfte im wesentlichen stabil zeigte und gegen Ende des Jahres die Preise zurückgingen. Die Balkanwirren haben die Festigkeit des Marktes nicht beeinträchtigt, da die Produzenten an ihren Höchstforderungen unnachgiebig festhielten und sich den Zwischenhändlern, deren sich infolge der Wühlarbeit von Baissiers eine gewisse Nervosität bemächtigt hatte, keine Gelegenheit bot, sich gegen Verkäufe zu den niedrigeren Börsennotierungen bei den Minen einzudecken. Der niedrigste Kurs für Standardkupfer betrug am 6. Febr. 61 £, während der höchste mit £ 79/9/16 am 27. und 28. Aug. zu verzeichnen war. Zink verkehrte in ruhiger Haltung. Wesentliche Preisschwankungen sind nicht zu verzeichnen gewesen. Die Börsennotierungen bewegten sich zwischen 26 und 28 £.

Arbeiterverhältnisse.

Unter Arbeitermangel hatten die Betriebe nicht zu leiden. Lohnbewegungen der eigenen Arbeiterschaft haben nicht stattgefunden, trotzdem sind die Löhne im Einklang mit der günstigeren Konjunktur erhöht worden.

Export.

Mit Rücksicht auf die günstigen Absatzverhältnisse im Inland hat die berichtende Firma den Export gegenüber dem Vorjahre etwas eingeschränkt. Soweit sie im Auslande, namentlich Dänemark, Norwegen und Schweden, mit in Wettbewerb getreten ist, hat sie die Erfahrung gemacht, daß die Preise sehr gedrückt waren. Mit ihren Forderungen konnte sie nur bei alten Abnehmern durchdringen, die Wert auf Qualitätsware legen.

Einfluß der politischen Verhältnisse.

Die politischen Wirren, Tripolis- und Balkankrieg, haben einen hemmenden Einfluß auf die Entwicklung der Industrie nicht ausgeübt, weil die Länder, in denen die Kriegsoperationen sich vollzogen (Italien ausgenommen), als Verbraucher von Halbfabrikaten der Branche kaum in Betracht kommen. Das Berichtsjahr war im Gegenteil sowohl im Hinblick auf Absatz, wie auch Preisgestaltung, günstiger als die Vorjahre.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht.

Die Berliner Betriebe.

In der Kupferschmiederei, Apparate- und Armaturenfabrikation bestehen außer dem Betrieb der berichtenden Firma, welcher als größerer Betrieb bezeichnet werden darf, nur noch einige ähnliche kleinere Betriebe, was seinen Grund darin haben mag, daß infolge der sehr scharfen auswärtigen Konkurrenz nur noch solche Betriebe sich behaupten können, welche entweder Spezialerzeugnisse herstellen oder eine größere, feste Kundschaft in den hiesigen chemischen Großbetrieben, Brauereien, Färbereien, Sprit- und Likörfabriken und ähnlichen Betrieben besitzen, welche dauernden Bedarf an ihren Fabrikaten haben, und teilweise darauf angewiesen sind, ihre Aufträge hier ausführen zu lassen.

Geschäftsgang.

Infolge des allgemeinen guten Geschäftsganges hatte die Branche auch fast das ganze Jahr hindurch recht befriedigend zu tun, und selbst der enorm erhöhte Kupferpreis hat nicht vermocht, einen nachteiligen Einfluß hierauf auszuüben. Nur in den beiden letzten Monaten übten die politischen Verhältnisse einen recht nachteiligen Einfluß auf den Absatz aus. Der Eingang von Aufträgen ließ sehr nach. Auch die Kupferpreise gingen Ende des Jahres stark zurück.

Absatzgebiet

Als Absatzgebiete kommen in erster Linie Groß-Berlin, zum Teil das Deutsche Reich und in geringerem Maße das Ausland in Betracht.

Kartelle.

An Kartellen bzw. Syndikaten kommen für die Branche in Betracht: Das Kupferblechsyndikat, die Verkaufsvereinigung Deutscher Kupferrohrwerke, der Deutsche Flanschenverband und die Vereinigung Berliner Stabeisenhändler. Man kann nach Ansicht des Berichterstatters nicht sagen, daß diese Syndikate einen ungünstigen Einfluß auf das Geschäft ausgeübt haben, im Gegenteil hat die Gleichmäßigkeit der Preise manches Gute.

Preise.

Infolge der ständig steigenden Löhne, der erheblich gestiegenen Materialpreise sowie der immer größer werdenden Unkosten sind die Gestehungskosten naturgemäß auch größer geworden, wogegen der Nutzen immer bescheidener bemessen werden muß. Die Preise der hauptsächlich in Frage kommenden Roh- und Halbfabrikate waren folgende:

Kupferblech:	Grundpreis	am 1. Januar 1912	für	100	kg	159,— M.
		am 1. Oktober 1912	„	100	„	195,— „
Kupferrohr:	Grundpreis	am 1. Januar 1912	„	100	„	160,— „
		am 1. Oktober 1912	„	100	„	220,— „
Australzinn:	Grundpreis	am 1. Januar 1912	„	100	„	395,— „
		am 1. Oktober 1912	„	100	„	480,— „
Hüttenzink:	Grundpreis	am 1. Januar 1912	„	100	„	59,— „
		am 1. Oktober 1912	„	100	„	61,— „
Hüttenweichblei:	Grundpreis	am 1. Januar 1912	„	100	„	34,— „
		am 1. Oktober 1912	„	100	„	45,— „
Walzeisen:	Grundpreis	am 1. Januar 1912	„	100	„	15,— „
		am 1. Oktober 1912	„	100	„	17,50 „

Aus dieser Gegenüberstellung ist zu ersehen, daß sämtliche in Betracht kommenden Metalle eine zum Teil sehr erhebliche Preissteigerung erfahren haben.

Arbeiterverhältnisse.

Arbeitseinstellungen und Aussperrungen haben in dem Zeitraum vom 1. Jan. bis 1. Okt. nicht stattgefunden.

Ausfuhr.

In früheren Jahren hat die berichtende Firma schon oft darauf hingewiesen, daß für die deutschen Erzeugnisse die Länder Rußland, Oesterreich und Amerika, nach denen früher ein starker Export an Destillierapparaten für die Spiritusindustrie stattfand, des hohen Einfuhrzolles wegen als Absatzgebiet für uns leider ganz verloren gegangen sind.

Vierter Bericht.

Vierter Bericht.

Konjunktur.

Nachdem in den letzten Monaten des Jahres 1911 sich bereits eine unwesentliche Hebung des Bedarfs gezeigt hatte, wurde es zu Anfang des Berichtsjahres zur Gewißheit, daß eine steigende Konjunktur sich im Anmarsch befindet, und in der Tat setzte im Februar und März ein ganz außergewöhnlicher Bedarf in den von uns hergestellten Fabrikaten ein. Nach den langen Monaten des Wartens auf Aufträge konnten die Messing- und Kupferwerke dem plötzlich gesteigerten Bedarfe nicht sofort gerecht werden, zumal man für eine Hochkonjunktur nicht das genügend eingearbeitete Personal zur Verfügung hatte und erst nach und nach gute Arbeiter heranziehen konnte. Der gesteigerte Bedarf hielt während des Berichtsjahres bis November an, und Hand in Hand damit ging ein fortwährendes Steigen der Preise für die hauptsächlichsten Rohstoffe für die Herstellung von Kupfer- und Messingröhren, Blechen und Drähten aus diesen Metallen und Legierungen. Die Veränderungen der Preise sind aus Tabelle 113 ersichtlich, während die ungefähren Grundpreise, die sich nach diesen Notierungen für die Rohstoffe naturgemäß richten, durch die Tabelle 114 gezeigt werden. Das Metall Zink blieb während des Berichtsjahres in seinen Preisen ziemlich stabil, zumal es durch die Zinkkonvention kontrolliert wird, doch mußte dieses Syndikat im November seinen Preis um mehrere Mark für 100 kg herabsetzen, da die angesammelten Vorräte zu den damals hohen Preisen von etwa 57 Mk. für 100 kg ab Hütte nicht so schnell abgestoßen werden konnten.

Kartelle.

Von Syndikaten waren im Berichtsjahre der Kupferblech-Verband und die Vereinigung der Kupferrohrwerke für die Stabilität der Preise tätig, und verhinderten, daß die Fabrikate, Kupferbleche und Kupferröhren, zu verlustbringenden Preisen abgesetzt werden konnten. Für Messing in allen seinen Herstellungsmöglichkeiten gab es im Berichtsjahre keine Vereinigung, und die Bestrebungen danach sind bis heute noch gescheitert, so daß ein freies Ausbieten von Messingröhren, Messingblechen,

Messingstangen und Drähten stattfand, wodurch den herstellenden Werken nur ein minimaler Nutzen verbleiben konnte.

Abnehmer.

Die Hauptabnehmer, die Werften und Maschinenfabriken, die Metallwarenfabriken und Lampenfabriken, waren im Berichtsjahre sämtlich vorzüglich beschäftigt, zumal da für Kriegsbedarf bei der unsicheren politischen Situation auch vom Auslande große Bestellungen, sowohl in Schiffen wie in Munitionsmaterial, gemacht wurden.

Politische Verhältnisse.

Der Balkankrieg wirkte lähmend auf das Auslandsgeschäft, da infolge dieser Verwicklungen Kredite nach dem Ausland nicht bewilligt werden konnten. Die politische Unsicherheit, welche sich durch diesen langwierigen Krieg auch den anderen europäischen Staaten mitteilte, ist wohl zum großen Teil mit schuld an dem plötzlichen Abflauen der großartigen Beschäftigung während der ersten Monate 1912.

Arbeiterverhältnisse.

Außer einigen kleinen Streiks, die speziell in der mit uns verwandten Eisenindustrie Anfang des Jahres ausbrachen, herrschte vollkommene Ruhe und gutes Einvernehmen zwischen Arbeitgebern und -nehmern, doch waren viele Werke infolge der Lebensmittelteuerung gezwungen, erhebliche Zulagen zu bewilligen, was verbunden mit den steigenden Preisen für fast sämtliche Materialien (Oele, Säuren, Kohlen, Koks) den ohnedies geringen Nutzen noch weiter schmälerte.

Tab. 113. Rohstoffpreise in der Messingindustrie.

	B. S.	Standard	Zink Spezial
Januar	68,—	63,—	27,15
Februar	67,10	62,10	27,15
März	72,—	68,—	27,12.6
April	75,10	70,10	26,15
Mai	79,—	74,—	26,15
Juni	84,—	79,10	26,15
Juli	83,—	77,—	26,15
August	83,10	78,10	27,50
September	84,—	79,10	28,—
Oktober	83,—	78,—	28,10
November	83,—	77,10	27,10
Dezember	82,—	76,—	27,50

Tab. 114. Fabrikatpreise in der Messingindustrie.

	Messingblech	Messingstangen	Messingrohr	Kupferrohr	Kupferstangen
Januar	126,—	114,—	142,—	165,—	160,—
Februar	130,—	118,—	145,—	163,—	158,—
März	135,—	124,—	150,—	165,—	160,—
April	148,—	131,—	156,—	180,—	174,—
Mai	153,—	134,—	160,—	185,—	180,—
Juni	154,—	140,—	163,—	195,—	191,—
Juli	155,—	142,—	165,—	197,—	192,—
August	155,—	142,—	168,—	208,—	199,—
September	155,—	144,—	173,—	208,—	201,—
Oktober	153,—	141,—	171,—	215,—	206,—
November	154,—	142,—	174,—	208,—	200,—
Dezember	153,—	135,—	170,—	205,—	197,—

67. Bleirohr- und Zinnrohrfabrikation.

Bleiröhren. Geschäftslage.

Am Schlusse des vorjährigen Berichtes über die Geschäftslage in der Bleiröhrenfabrikation war in Zweifel zu ziehen, ob die in 1911 noch relativ rege Bautätigkeit unter den Ende 1911 gegebenen Verhältnissen von Bestand sein würde. Die Entwicklung des Berliner Baumarktes in 1912 hat den in unserem vorjährigen Bericht zum Ausdruck gebrachten Skeptizismus gerechtfertigt. Das Gesamtbild hat sich für Groß-Berlin im Berichtsjahre ungünstig verändert. Geht man den Ursachen dieser Verschlechterung nach, so ist an erster Stelle zu nennen die schwierige Lage des Grundstücks- und Hypothekenmarktes, welche ihre Rückwirkung in besonders nachdrücklichem Maße auf das mit dem Immobiliengeschäft zusammenhängende Baugewerbe ausübt. Die Gründe zu dieser Erscheinung liegen in der derzeitigen Situation des gesamten Immobilienwesens, in der schwierigen Hypothekenbeschaffung und der damit in Verbindung stehenden erschwerten Baugeldbesorgung. Die Bautätigkeit in der Berliner Innenstadt ändert an dem Gesamtbild nichts. Die in den letzten Jahren nicht immer völlig gesunden Verhältnisse auf dem Berliner Baumarkt, eine gewisse Forcierung des Geschäfts, begünstigten die Ueberproduktion an Wohnungen. Auf diese verschiedenen Momente sind bis zu einem gewissen Teil die krisenhaften Zustände des Berichtsjahres zurückzuführen. Als weitere Ursache der Stockung des Geschäftes auf dem Immobilienmarkt ist anzusehen die Belastung des Grundstücksverkehrs, die in den letzten Jahren ständig und stark gestiegen ist. Die Folgewirkung davon ist, daß das Kapital von Grundstücksankäufen zu Anlagezwecken abgedrängt wird. Mitten in der gewerblichen Hochkonjunktur waren eine Anzahl von Zusammenbrüchen auf dem Berliner Baumarkt zu verzeichnen. Für die nächste Zeit ist auf eine merkbare Besserung der Verhältnisse auf dem Baumarkt nicht zu hoffen, da zurzeit die politischen Ereignisse eine gewisse Besorgnis hinsichtlich des künftigen Geldangebotes nicht ungerechtfertigt erscheinen lassen.

Materialpreise.

Das Berichtsjahr 1912 stellt in bezug auf Bleipreise einen Hochstand dar, wie er in der Zeit von 1900 ab bisher nicht zu verzeichnen war. Im Jahre 1907 stieg die Londoner Notierung für Blei auf 22 £, fiel hierauf erst langsamer, dann gegen Ende 1907 schneller bis auf 14 £. Die krassen Preisunterschiede kommen zum Ausdruck bei einem Vergleich folgender Perioden: Ende 1902 und 1903 wurde Blei in London wenig über 11 £ mit einem Auf- und Abstieg von 2—3 £ notiert. In 1907 war der Preis heraufgegangen bis auf 22 £, noch im gleichen Jahre herunter bis auf 14 £. Im Jahre 1912 wurde Blei Anfang des Jahres mit etwa 15½ £ notiert, stieg im September 1912 bis auf mehr als 23 £ und wurde An-

fang November mit 18½ £ bezahlt. Im einzelnen stellten sich die Bleipreise in 1912 wie folgt nach Londoner Notierung:

Januar . . .	durchschnittlich etwa	$15^1/_2$—$15^3/_4$ £
Februar . . .	„ „	$15^5/_8$—$15^7/_8$ £
März	„ „	$15^3/_4$—$16^1/_4$ £
April . . .	„ „	$16^1/_4$—$16^5/_8$ £
Mai	„ „	$16^1/_2$—$16^5/_8$ £
Juni	„ „	$16^3/_4$—18 £
Juli	„ „	$18^1/_2$—$18^3/_4$ £
August . . .	„ „	$18^7/_8$—$20^3/_4$ £
September . .	„ „	$20^7/_8$—$23^1/_4$—$22^1/_8$ £
Oktober . . .	„ „	$21^1/_2$—$19^1/_4$ £
November . .	„ „	$18^3/_4$—$17^7/_8$ £
Dezember . .	„ „	$18^1/_4$—18 £

Verkaufspreise.

Der Ende 1911 bestehende Verkaufspreis wurde aufrechterhalten bis April, alsdann nicht ganz entsprechend den inzwischen erhöhten Bleipreisen Anfang Juni hinaufgesetzt, worauf die Preise dann annähernd den weiteren Bleinotierungen in steigender Linie bis September hinein folgten. Ermäßigungen erfolgten Anfang Oktober, Mitte Oktober, Ende Oktober und Anfang November.

Zinnrohr.

Die Geschäftslage in Zinnrohr zeigt in dem Berichtsjahre keine Veränderung gegen das Vorjahr. Die Preisbewegungen auf dem Zinnmarkt zeigen in 1912 eine weitere Verteuerung des Materials gegen 1911.

Bankazinn notierte für prompte Ware 1912:

Januar	niedrigst	184—195 £
Februar	„	193—198 £
März	„	190—196 £
April	„	197—211 £
Mai	„	204—213 £
Juni	„	200—209 £
Juli	„	198—208 £
August	„	204—218 £
September	„	216—231 £
Oktober	„	225—231 £
November	„	228—230 £
Dezember	„	225—229 £

Dagegen waren in 1912 die Spannungen zwischen der Notierung für prompte Ware und Lieferung 3 Monate nicht so weitgehend wie im Vorjahre. Bei dem jetzigen hohen Stande bestehen darin nur geringe Unterschiede, zurzeit nahezu Parität.

68. Metallschrauben- und Mutternfabrikation. sowie Fassondreherei.

Erster Bericht.

Erster Bericht

Das Jahr 1912 zeichnete sich von Anbeginn durch außerordentlich flotte Beschäftigung aus. Aufträge gingen ohne Unterbrechung so reichlich ein, daß alle Kräfte aufgeboten

Beschäftigungsgrad

werden mußten, um die Ansprüche der Kundschaft hinsichtlich Lieferung zu erfüllen. Es ergab sich hieraus die Notwendigkeit, wiederum zur Neuanschaffung von automatischen Maschinen zu schreiten, deren Inbetriebnahme insofern mit Schwierigkeiten verknüpft war, als zur Bedienung dieser Maschinen brauchbare Arbeiter, sogenannte Automateneinrichter, nur schwer zu finden sind. In den letzten Wochen ist allerdings ein auffallender Mangel an Ordereingängen zu konstatieren; doch ist dies zweifelsohne auf die augenblicklichen politischen Verhältnisse zurückzuführen. Besonders bemerkbar ist der Rückgang der Bestellungen auf Messingteile; vermutlich halten die Konsumenten hiermit zurück, weil sie befürchten, daß Messing, das aus 60 % Kupfer und 40 % Zink zusammengesetzt ist, infolge der kritischen Börsenverhältnisse wesentlich im Preise sinken wird.

Verhältnis zwischen Herstellungskosten und Verkaufspreisen.

Obgleich eine kleine Aufbesserung der Verkaufspreise eingetreten ist, reichte dieses geringe Plus doch nicht aus, um das bisherige Mißverhältnis auszugleichen. Es ergaben sich im Berichtsjahr wiederum erhebliche Mehrkosten für die Beschaffung der Materialien, und es waren bedeutende Aufwendungen für erhöhte Arbeitslöhne und die ebenfalls wieder vermehrten allgemeinen Unkosten erforderlich. Die Preiserhöhungen für die in der Berichtsbranche hauptsächlich zur Verwendung gelangenden Materialien: Messing, Eisen und Stahl, gestalteten sich wie folgt:

Messing kostete zu Beginn 1912 . . .	113,50 M.
Preis im November . . .	135.— „
Schweißeisen kostete zu Beginn 1912 .	21,— „
Preis im November . . .	22,— „
S.M.-Stahl kostete zu Beginn 1912 . .	16,— „
Preis im November . . .	17,— „

per 100 kg Grundpreis, während außerdem die Ueberpreise für Stahl eine Erhöhung von etwa 50 % laut Beschluß der Berliner Handelsvereinigung erfahren haben.

Löhne und Gehälter.

Mit Rücksicht auf die teuren Lebensmittel mußten die Löhne, obwohl sie bereits eine stattliche Höhe erreicht haben, abermals aufgebessert werden. Tüchtige Automateneinrichter und Werkzeugmacher verdienen jetzt 80—85 Pf. für die Stunde. Auf Wunsch erfolgt die Lohnzahlung an die Arbeiter neuerdings am Freitag, damit die Frauen der Leute Gelegenheit haben, ihre Einkäufe mit Ruhe und Sorgfalt zu erledigen. Die allgemeinen Unkosten wurden höher durch aufgebesserte Gehälter an die kaufmännischen und technischen Beamten sowie durch die Verteuerung fast aller Hilfsmittel. So sind die Preise für Benzin, Petroleum, Oel und Schwefelsäure ganz beträchtlich gestiegen, und auch Kohlen sind neuerdings um etwa 25 % teurer geworden.

Submissionswesen.

Die über das Submissionswesen früher vorgebrachten Klagen sind aufrecht zu erhalten. So wurde vor einigen Tagen

an eine Behörde ein Angebot von ziemlich großem Objekt abgegeben, an das der Submittent 45 Tage gebunden ist. Ganz abgesehen von dem Risiko, das der Submittent durch diese Bindungsfrist eingeht, hat die Erfahrung gelehrt, daß die Entscheidung seitens der Behörde meist erst am 45. Tage erfolgt, und zwar hinsichtlich der verhältnismäßig kurz bemessenen Lieferzeit unter so rigorosen Bedingungen, daß es bei der jetzigen starken Beschäftigung der Werke kaum möglich ist, innerhalb der gestellten Frist das Material zu beschaffen. Dagegen läßt sich die Behörde zur Erledigung etwaiger technischer Rückfragen usw. sehr viel Zeit. Nach wie vor gelangen auch Objekte von so geringem Werte im Submissionswege zur Ausschreibung, daß die baren Auslagen des Submittenten an Porto usw. oft den Wert der angefragten Gegenstände überschreiten.

Arbeiterverhältnisse.

Das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitern war im Berichtsjahr kaum getrübt. In einigen wenigen Betrieben trat vorübergehend Arbeitseinstellung ein, doch konnten die Differenzen alsbald beigelegt werden. Es liegt auch für die Arbeiter kein Grund zur Unzufriedenheit vor, da alle ihre Wünsche erfüllt werden. Uebrigens könnte ihr Einkommen noch größer sein, wenn sie (dies gilt hauptsächlich von den Automateneinrichtern) in Akkord arbeiten würden, was sie jedoch strikte verweigern. Zu verurteilen ist nur das Verhalten einiger Arbeitgeber selbst, die sich nicht scheuen, Leute aus den Konkurrenzbetrieben durch Zusage höherer Löhne in ihren Betrieb zu locken. So ist der berichtenden Firma kürzlich der Fall widerfahren, daß ihr ein junger Automateneinrichter, der soeben bei ihr seine Lehrzeit beendet hatte und mit einem Stundenlohn von 55 Pf., der seine Leistungen reichlich deckte, weiterbeschäftigt wurde, von einer Konkurrenzfirma mit 70 Pf. Stundenlohn weggengagiert wurde.

Zweiter Bericht.

ZweiterBericht.

Geschäftsgang.

Der Geschäftsgang in der Metallschraubenbranche war im Jahre 1912 im allgemeinen etwas besser als im Vorjahr und als gut zu bezeichnen, da der Betrieb während des ganzen Jahres im vollen Umfange aufrechterhalten werden konnte.

Preise.

Infolge des gesteigerten Bedarfes ließen sich auch etwas bessere Verkaufspreise erzielen als in den letzten Jahren, wozu allerdings auch das Steigen der Rohmaterialpreise besonders für Kupfer und Messing und die allgemein erforderlich gewordenen Aufbesserungen der Arbeitslöhne nicht unerheblich beigetragen haben.

Arbeiterverhältnisse.

Das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und -nehmern war gut.

Absatzgebiete.

Hauptabsatzgebiet für uns ist Deutschland, der Verkehr mit dem Auslande ist nur sehr gering, und daher wurde der Geschäftsgang durch die Balkanwirren wenig oder gar nicht beeinflußt.

69. Kunstindustrie, besonders Bronze-Kunstindustrie.

Umsätze und Preise.

Im Jahre 1912 war die Nachfrage nach Fabrikaten der Bronze-Kunstindustrie ziemlich rege, so daß die Umsätze im allgemeinen besser waren als in den Vorjahren. Leider wurden die erzielten Gewinne durch mancherlei Faktoren stark beeinträchtigt. Die gesteigerten Lebensmittelpreise machten weitere Erhöhungen von Löhnen und Gehältern notwendig, zudem schmälerte die Teuerung fast aller Rohmaterialien, in erster Linie der hohe Preis der hauptsächlich zur Verwendung kommenden Metalle wie Kupfer und Zinn, den üblichen Nutzen nicht unwesentlich. Zwar konnten zum Teil Preisaufschläge berechnet werden, die hierauf hinzielenden Verständigungen innerhalb einzelner Fabrikantengruppen kamen indessen zu spät zustande, um einen vollen Ausgleich zu bewirken. Einzelne Fabrikanten konnten sich zu Preisaufschlägen überhaupt nicht entschließen, so daß die Konkurrenz bei größeren Einzelaufträgen, wie z. B. Bauarbeiten, die im Submissionswege zu vergeben waren, besonders scharf war. Hierzu kommt der Uebelstand, daß zuweilen geradezu unerklärliche Angebote gemacht werden und in der überwiegenden Mehrzahl der Fälle der Mindestfordernde den Zuschlag erhält, worunter naturgemäß die Qualität der Arbeit leiden muß und die Existenzfähigkeit der ernsten Qualitätsfabrikanten unterbunden wird. Im Berichtsjahre war ein Fall zu verzeichnen, in dem bei einer Submission der Mindestfordernde ein Angebot von 4200 Mk. abgab, während der Höchstfordernde fast 15 000 Mk. ansetzte und sich die Preise einer ganzen Anzahl maßgebender Firmen zwischen 8000 und 10 000 Mk. bewegten. Es wäre an der Zeit, nach Mitteln zu suchen, um solchen Ungeheuerlichkeiten zu steuern, damit der Industrie ein angemessener, wenn auch mäßiger Nutzen verbleibt.

Zahlungsbedingungen.

Sehr erschwert wird das Geschäft auch dadurch, daß sowohl im Handel mit Fabrikaten der Bronze-Kunstindustrie wie auf dem Baumarkte Valutierungen und so lange Ziele in Anspruch genommen werden, wie sie in früheren Jahren nicht üblich waren. Auch hier müßte eine kräftige Agitation einsetzen, um schwächeren, aber sonst leistungsfähigen Fabrikanten den Weg zur Entwicklung nicht zu versperren. Muß der Kunsthändler mit festen Zahlungsbedingungen und angemessenen Zahlungsfristen rechnen, so wird er bald selbst dazu übergehen, seinen Abnehmern nicht unbegrenzt lange Kredite zu gewähren, und dadurch wesentlich zur Besserung der Wirtschaftslage innerhalb seines Gewerbes beitragen.

Politische Lage.

Die politischen Verhältnisse haben in der zweiten Hälfte des Berichtsjahres den Geschäftsgang ungünstig beeinflußt. Sie

hatten Annullierungen und Zurückhaltung von Aufträgen aus dem nahen Osten zur Folge und lähmten die Anbahnung neuer in Aussicht genommener Unternehmungen. Verschärft sich die politische Lage weiter, so ist wohl mit Sicherheit eine starke Beeinträchtigung des für unsere Industrie überaus wichtigen Weihnachtsgeschäftes zu erwarten.

70. Beleuchtungsindustrie und Verwandtes.

1. Gasglühlichtindustrie.

Gasglühlichtindustrie. Allgemeines.

Im Jahre 1912 war eine Steigerung des Umsatzes gegenüber den letzten zwei Vorjahren zu verzeichnen. Diese Tatsache ist darauf zurückzuführen, daß die im Jahre 1909 infolge der Einführung der Glühkörpersteuer aufgestapelten Vorräte inzwischen aufgebraucht waren und der Bedarf, wie er vor dem Steuerjahre vorhanden war, wieder voll eintrat. Allerdings brachte dieser höhere Umsatz keinen größeren Gewinn, denn einerseits sind die Rohmaterialien teurer geworden und gerade die Hauptbestandteile des Glühkörpers, wie Garn, Thorium usw., haben Preiserhöhungen erfahren, andererseits war eine Steigerung der Verkaufspreise nicht zu erreichen in Anbetracht der scharfen Konkurrenz, die im abgelaufenen Jahre sich in erhöhtem Maße geltend gemacht hat. Ebenso wie die Fusionierung einer Anzahl von Firmen einen ungünstigen Einfluß auf die allgemeine Marktlage ausübte, haben auch verschiedene neugegründete Fabriken, die sich auf Kosten der Preise ein Absatzgebiet erringen wollten, den Konkurrenzkampf verschärft. Die Produktion wurde wohl gehoben, dagegen aber sind die Verkaufspreise herabgedrückt worden, so daß das allgemeine Ergebnis dahin zusammenzufassen ist, daß speziell bei dem Inlandsgeschäft der Umsatz zwar größer war, nicht aber der Gewinn. Die Rohmaterialien sind noch weiter im Steigen begriffen; so haben z. B. die Garnpreise erst unlängst wieder eine Erhöhung erfahren, und auf dem Thoriummarkte ist große Unsicherheit zu verzeichnen, denn große Mengen Monazitsand, die sich in festen Händen befinden, lassen vorerst keine stabilen Preisverhältnisse aufkommen.

Stehendes und hängendes Licht.

Der Umsatz in den stehenden Glühkörpern ist zum Teil zurückgegangen, dagegen haben die Lieferungen in Glühkörpern für hängendes Licht einen größeren Umfang angenommen, namentlich werden für die immer mehr zur Straßenbeleuchtung in Verwendung kommenden Starklichtlampen Glühkörper größerer Dimensionen gebraucht.

Konkurrenz des elektrischen Lichtes.

Die Konkurrenz des elektrischen Lichtes, das durch die Einrichtung zahlreicher Ueberlandzentralen und durch die Verbesserung und Verbilligung der Metalldrahtlampen immer mehr

an Absatz gewinnt, wird für die Gasglühlichtbeleuchtung immer fühlbarer.

Inlandsabsatz.

Für das Inland bietet die Glühkörpersteuer immer noch gewisse Schwierigkeiten und erhöhte Unkosten. Das Kapital der Fabrikanten muß heute mehr als doppelt so groß wie früher sein, und auf der anderen Seite stehen bei Retouren, Verlusten, Konkursen usw. die doppelten Beträge den früheren gegenüber.

Ausfuhr.

Die Absatzverhältnisse im Auslande sind in dem Berichtsjahre schlechter geworden; die Errichtung weiterer neuer Fabriken im Auslande, die Erschwerungen bei der Einfuhr, verschärfte Zollbestimmungen haben es dahin gebracht, daß die Ausfuhr zurückging, zudem sind die Balkanwirren nicht ohne schädigenden Einfluß geblieben. Der Export nach den Vereinigten Staaten von Amerika ist durch die neuerdings eingeführte Praxis der dortigen Zollbehörden für die deutsche Industrie vollständig ausgeschaltet worden. Seit Anfang dieses Jahres erhebt die dortige Behörde den bisherigen Wertzoll von 45 % auch von der Glühkörpersteuer, so daß also eine Erhöhung des Zolles um die Hälfte der Glühkörpersteuer stattfindet. Das Hauptabsatzgebiet im Auslande liegt aber noch immer in England. Leider ist dieser Export meist auf ganz billige Ware angewiesen, und während sich die Engländer die besser bezahlte Ware im Lande selbst herstellen, beziehen sie deutsche Fabrikate zu den gedrücktesten Preisen, woran unsere Industrie den größten Teil der Schuld trägt, da sich die deutschen Fabrikanten gegenseitig derart im Preise unterbieten, daß kaum noch ein Gewinn an diesem Exportgeschäft zu erzielen ist.

Lampenfabrikation und -Handel.

2. Lampenfabrikation und -Handel.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Der Geschäftsgang war zufriedenstellend. Sowohl in dem Spezialartikel der berichtenden Firma, Graetzin-Licht, als auch bei ihren übrigen Fabrikaten haben die Einführung von Neuheiten, bei den elektrischen Glühlampen die Aufnahme einer neuen Fabrikationsmethode, deren Produkt die Graetzdraht-Lampe ist, sowie der auch im Berichtsjahre planmäßig weitergeführte Ausbau der Anwendungsmöglichkeiten und Verwendungsarten ihrer Erzeugnisse, das Inlands- und Auslandsgeschäft günstig beeinflußt. Die Petroleum- und Spiritus-Heizöfen, -Lampen und -Laternen der Berichterstatterin begegneten steigender Nachfrage. Das Exportgeschäft war gut.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Allgemeines.

Die erste Hälfte des Berichtsjahres zeigte eine erfreuliche Lebhaftigkeit des Geschäfts und ließ ein ähnlich zufriedenstellendes Resultat wie im Vorjahre erwarten. Leider brachte

die zweite Jahreshälfte eine steigende Enttäuschung; die Gründe dafür liegen freilich auf der Hand: die allgemeine Teuerung, die unsichere politische Lage und der starke Rückgang der Kurswerte waren nicht geeignet, die Kauflust anzuregen.

Wettbewerb zwischen elektrischem Licht, Gas und Petroleum.

Von den Beleuchtungsarten stand das elektrische Licht im Vordergrund des Interesses. Die Statistik der Kraftwerke zeigt eine beständige Verbrauchssteigerung der Energie zu Beleuchtungszwecken. In der Großstadt wird selbst für kleinere Wohnungen vielfach elektrische Beleuchtung gewünscht, und auch in kleinere Städte und aufs Land führen die Ueberlandzentralen das elektrische Licht in immer weiterem Umfange. Daher erwächst nicht nur der Gasbeleuchtung in den Städten, sondern auch der Petroleum- und Spiritusbeleuchtung auf dem Lande durch das elektrische Licht eine scharfe Konkurrenz, was bei Beurteilung des Petroleum-Monopols zu berücksichtigen ist. Selbst in dem Petroleumlande Rußland hat die elektrische Beleuchtung bereits einen solchen Umfang angenommen, daß in größeren Städten auch die zähesten Anhänger der Petroleumbeleuchtung unter den einschlägigen Lampengeschäften sich mehr und mehr gezwungen sahen, elektrische Beleuchtungskörper im Verkauf einzuführen.

Export.

Der Export hatte noch immer die größte Bedeutung für uns und ergab ein befriedigendes Resultat, soweit die ungünstigen Zollverhältnisse dies überhaupt noch erlauben. Selbst die Kriege der Türkei mit Italien und den Balkanstaaten waren nur von geringem Einfluß auf den Absatz, da die türkischen Abnehmer bis zuletzt ihre Ruhe bewahrten und die Balkanländer in ihrem Bedarf meist von Oesterreich versorgt werden, daher für uns von keiner Bedeutung sind.

Inlandgeschäft.

Das Inlandgeschäft war wieder äußerst schwierig. Eine enorme Konkurrenz hier und in der Provinz sucht oft ihre Fabrikate unter allen Bedingungen an den Mann zu bringen und verwöhnt die Kundschaft durch Zugeständnisse, wie Kommissionsware und Preisnachlässe, die bei den großen Unkosten und richtiger Kalkulation im geordneten Geschäft unmöglich sind. Dazu kommt, daß unser Eingangszoll für Lampen niedriger ist als der entsprechende Tarifsatz vieler Länder, die selbst fabrizieren und die uns daher leichter Konkurrenz machen können als wir ihnen.

Stil.

Ein besonderer Stil wurde nicht bevorzugt. Zeitweise lenkte der glatte holländische Stil, der von einzelnen Fabrikanten und von Holland selbst gebracht wurde, die Aufmerksamkeit auf sich. Auch der Biedermeierstil trat wiederholt in den Vordergrund, wobei für intimere Beleuchtung die Vorliebe für möglichst bunte Seiden- und Kretonstoffe auffallend war. Im Gegensatz dazu wurde auch eine indirekte Beleuchtungsart recht beliebt, bei der das Licht durch matte Schalen

gedämpft wird; wenn hierbei statt lichtdurchlässiger Glasschalen selbst dicke Marmorschalen Verwendung fanden, die das Licht geradezu aufheben, so ist das wohl ein Auswuchs, dessen Originalität die unpraktische Seite nur vorübergehend übersehen lassen dürfte.

Metallpreise. Die Metallpreise waren dauernd hoch und nötigten zu einem prozentualen Preisaufschlag, der das ganze Jahr über aufrechterhalten werden mußte.

3. Laternenfabrikation.

Laternenfabrikation. Lieferungen an Behörden. In der Laternenfabrikation war die Beschäftigung für Behörden im allgemeinen gut. Anhaltend befindet sich die Branche in aufsteigender Bewegung, wenn auch die erzielten Preise nicht in dem Maße aufgebessert werden konnten, wie die Steigerung in den Rohmaterialien dies erfordert hätte.

Handelsartikel. Das Geschäft in Handelsartikeln, namentlich für den Export, liegt darnieder; es scheint, als wenn die Aufschläge, die hier infolge der erhöhten Rohmaterialpreise notwendig geworden sind, das Geschäft erschweren. Wenn auch der Absatz in Laternen für Petroleum- und Spiritusbeleuchtung durch die Elektrisierung der Städte und durch den Bau großer Ueberlandzentralen leidet, hat der Umsatz zugenommen, weil man allgemein bemüht war, bei diesen Beleuchtungsarten Verbesserungen anzubringen.

Arbeiterverhältnisse. Politische Lage. Schwierigkeiten mit den Arbeitern lagen im Jahre 1912 nicht vor. Die Beunruhigungen wegen der Kriegsgefahren und der Balkankrieg haben indes natürlich das Exportgeschäft nach jenen Gegenden hin unterbunden. Verluste dürften für vertrauensselige Lieferanten nach dort unausbleiblich sein.

Aussichten. Allem Anschein nach wird der augenblicklich bestehende hohe Beschäftigungsgrad auch bis ins Jahr 1913 hinein anhalten, nach Beseitigung der Kriegsgefahr eher noch steigen als fallen.

4. Gasbrennerfabrikation.

Gasbrennerfabrikation. Allgemeines. Das Geschäft in Gas- und Gasglühlichtbrennern ist im allgemeinen sehr still verlaufen und brachte um so weniger Nutzen, als die wesentliche Erhöhung der Metallpreise nicht durch Preissteigerung der Fabrikate in genügender Höhe ausgeglichen werden konnte.

Absatz nach England. Das Geschäft nach England und den englischen Kolonien hat dadurch gelitten, daß England die Fabrikation von Gasbrennern, welche früher nur unbedeutend betrieben wurde, jetzt in größerer Ausdehnung aufgenommen hat.

Brenner für hängendes Gasglühlicht. Die Fabrikation von Brennern und Lampen für hängendes Gasglühlicht konnte sich noch nicht genügend entwickeln, da infolge schwebender Patentprozesse der Hauptbedarf durch die hiervon unberührt gebliebenen Firmen gedeckt wurde. Vor wenigen

Tagen sind diese Prozesse durch eine Verständigung der maßgebenden Fabrikanten dieses Artikels in Deutschland beigelegt worden, und es ist nun zu hoffen, daß eine Gesundung und Belebung des Geschäfts eintreten wird.

Politische Lage.

Der Krieg auf dem Balkan berührt die Branche nicht sehr, da in den betreffenden Ländern das Gas noch wenig Eingang gefunden hat; nur der Absatz nach Oesterreich leidet darunter.

5. Gasmesserindustrie.

Gasmesserindustrie. Absatz.

Wenn im Jahre 1911 der Geschäftsgang wesentlich besser war als 1910, so war im Berichtsjahre für die Gasmesserindustrie kein besonderer Aufschwung zu verzeichnen. Der Hauptgrund liegt wohl in der geringen Bautätigkeit, die in Berlin und den Vororten geherrscht hat. Sehr starke Nachfrage war im ganzen Jahre nur nach Gasautomaten, die sich immer mehr bei allen Gasanstalten einführen. Die Zentrale für Gasverwertung hat auch für die gesamten Interessen weitergearbeitet, und es haben wohl fast alle Gasanstalten, mit Ausnahme der Berliner, wo jetzt der Kampf mit der Elektrizität sehr scharf wird, eine Zunahme von 8—10 % zu verzeichnen.

Preise.

Die Preise der Rohmaterialien, namentlich von Zinn und Kupfer, sind wieder aufgeschnellt, und dementsprechend ist auch das Weißblech teurer geworden. Da auch in der Zwischenzeit die Löhne höher geworden sind, wäre eine Erhöhung der Preise nur zu gerechtfertigt gewesen, dies ist aber durch die Konkurrenz, namentlich aus Süddeutschland, die noch billigere Arbeitslöhne hat, unmöglich gewesen.

Kartellbestrebungen.

Um auch dem Unfug, auf das Fabrikat eine Garantie von zehn Jahren zu gewähren, zu steuern, sind die Gasmesserfabrikanten im September zusammengetreten und haben sich zu einer Vereinigung zusammengeschlossen, welche die bisherige Garantie von zehn Jahren auf das vernünftige Maß von fünf Jahren zurückzuführen hofft.

Arbeiterverhältnisse.

Die Arbeiterverhältnisse waren, da das Angebot reichlich war, sehr günstig, es wurden wesentliche Forderungen nicht gestellt. Auch in der Gasmesserindustrie macht die sogenannte „gelbe“ Bewegung Fortschritte.

71. Heizungs-, Lüftungs- usw. Anlagen.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Geschäftsgang.

Für den Verkauf von Zentralheizungsanlagen war das Jahr 1912 nicht günstig; der Baumarkt war so unsicher wie nie zuvor, und wohl keine Firma blieb von Verlusten frei. Die natürliche Folge war, daß sich auf die unbedingt sicheren Objekte alles stürzte und die gedrückte Preislage bestehen blieb. Da auf Einführung des zweiten Abschnittes des Bauhandwerker-

schutzgesetzes nicht zu rechnen ist, haben gegen Ende des Jahres der Schutzverein der Berliner Bauinteressenten E. V., gegründet 1878, und der Verband zum Schutze des Deutschen Grundbesitzes und Realkredites E. V. eine Schutzgemeinschaft zur Bekämpfung der Mißstände im Berliner Baugewerbe geschlossen und eine mit besonderen Rechten ausgestattete Bauauskunftsstelle für Groß-Berlin gegründet. Die Interessenten hoffen, daß hierdurch der Bauschwindel beseitigt wird. — Die Preise für Kessel und Rohre zogen an, was bei den Preisen für die Anlagen aber kaum in die Erscheinung trat.

Arbeiterverhältnisse.

Der Tarifvertrag läuft noch bis zum April 1913. Die Arbeiter haben schon angekündigt, daß sie bei Ablauf des Vertrages, trotz der schlechten Lage des Baumarktes, erhöhte Lohnforderungen stellen würden, welche sie eventuell durch einen Streik durchzusetzen beabsichtigen.

Export.

Auch im Auslande wurden durch die Vergrößerung der Konkurrenz nur noch schlechte Preise erzielt.

ZweiterBericht.

Zweiter Bericht.

Geldmarkt.

Für die berichtende Firma war das Geschäftsjahr 1912 günstiger als 1911. Die Reichsbank und die Großbanken haben der Industrie insofern einen Riegel gegen weitere Unternehmungen vorgeschoben, als sie der Industrie die Kredite verringerten, um sich in Fällen nationaler Gefahr liquider zu halten. Infolgedessen müssen die industriellen Unternehmungen versuchen, direkt aus dem Publikum Kapitalien zu erlangen, was, wie jeder wissen wird, mit gewissen Schwierigkeiten verknüpft ist.

Politische Lage.

Außerdem sind die Wirren auf dem Balkan ebenfalls nicht ohne Einfluß auf das deutsche Auslandsgeschäft gewesen. Ganz abgesehen davon, daß der deutsche Einfluß bei der Türkei insofern Einbuße erlitten hat, als der beliebte deutsche Botschafter Freiherr von Marschall versetzt wurde und unser enges Verhältnis mit Italien uns im Türkisch-Italienischen Kriege an einer türkenfreundlichen Haltung hinderte. Durch die Balkanwirren sind außerdem fast sämtliche Bauten in Bulgarien und in Serbien stillgelegt worden und infolge des Erlasses von Moratorien ist von den Kunden kein Geld zu erhalten. Nur in Rumänien ist noch eine lebhafte Bautätigkeit zu verzeichnen, jedoch sind auch hier die Inkassos mit großen Schwierigkeiten verbunden, da Gelder vom Auslande nicht hereinkommen, weil die Landesprodukte wegen des Krieges der anliegenden Völker nicht befördert werden können. Es steht jedoch zu hoffen, daß in den nächsten Monaten die Krisis einer friedlichen Entwicklung weicht und die bereits lange gestundeten Gelder langsam nach Deutschland fließen.

Schutz der Bauhandwerker.

Was die Bauhandwerker in Deutschland bzw. hauptsächlich in Berlin anbelangt, so ist der Ruf nach einer größeren Sicher-

heit der Bauforderungen immer noch rege, und es wird infolgedessen im Schoße der Regierung zurzeit darüber beraten, ob der zweite Teil des Gesetzes über die Sicherung der Bauforderungen nunmehr eingeführt werden soll. Die berichtende Firma könnte jedenfalls die Einführung nur begrüßen. Wenn auch anfangs auf kurze Zeit eine gewisse Stagnation eintreten würde, so ist doch zu erwarten, daß bald wieder, dem Bedürfnis entsprechend, weiter gebaut werden würde, und zwar auf solider Basis.

Verkaufspreise.

Bei den im Jahre 1912 erzielten Preisen konnte ein geringes Aufwärtsgehen festgestellt werden, so daß wenigstens ein bescheidener Gewinn aus den Anlagen des laufenden Geschäftsjahres herausgewirtschaftet wurde. Mehrere nicht unbedeutende Heizungsfirmen, welche bisher außerordentlich mit den Preisen schleuderten, mußten den Konkurs anmelden oder sich von den Lieferanten Moratorien bewilligen lassen.

Rohstoffpreise.

Nachdem bereits im Jahre 1910 die Röhrenwerke bzw. die Röhrengroßhändler zusammengetreten waren, um einem wilden Unterbieten in den Preisen Einhalt zu tun, ist diese Vereinigung auch im laufenden Geschäftsjahr stark geblieben und hat sogar die Preise noch etwas weiter erhöht, was aber nicht einen erhöhten Gewinn für die betreffenden Firmen darstellt, sondern was dem Anziehen der Preise im Roheisen-Syndikat zuzuschreiben ist. Aus letzterem Grunde wurde auch ein weiterer, wichtiger Bestandteil der Heizungsanlagen, die Radiatoren, im Preise erhöht, so daß mit diesem erhöhten Preise für das folgende Geschäftsjahr stark zu rechnen ist.

bestrebungen.

Der Verband Deutscher Zentralheizungs-Industrieller ist weiterhin bemüht gewesen, die Firmen zusammenzuhalten und deren Lebensbedingungen durch wichtige Reformen zu stärken, was ihm auch bei dem größten Teil der Firmen gelungen ist, während einige nach wie vor beiseite stehen und in einem besonderen Vorgehen ihr Heil suchen.

Aussichten.

Die Aussichten für das Geschäftsjahr 1913 sind trotz der Balkanwirren und trotz des im übrigen nicht ganz reinen politischen Horizontes nicht ungünstig.

72. Bauklempnerei und Metallornamentenfabrikation.

Bauklempnerei und Metallornamentenfabrikation.

Die geringe Bautätigkeit in Groß-Berlin machte sich selbstverständlich auch in den Betrieben der Bauklempnereien und Bauornamentenfabrikation sehr bemerkbar, wenn auch einige größere Firmen, die Behörden und größere Architekten zu ihrer Kundschaft zählen, ausnahmsweise gut beschäftigt waren. Daß die geringe Bautätigkeit auch auf die Preise wirkte, ist natürlich; es wurden zum Teil Aufträge zum Selbstkostenpreise übernommen, lediglich, um den Betrieb aufrechtzuerhalten.

Dabei ließ die Zahlungsweise sehr zu wünschen übrig: oft betrug das Ziel ein Jahr. Neuerdings behalten einige größere Baufirmen Kautionen in Höhe bis zu 10 % des Auftrages auf längere Zeit ohne Zinsvergütung ein. Gut fundierte Bauherren nutzten diese schlechte Geschäftslage aus, indem sie bei Barzahlung Kassaskonto bis zu 5 % abzogen, was im Baugewerbe sonst nicht üblich ist. Während das Zinkblech nur unbedeutenden Steigerungen unterworfen war, stiegen Kupfer und Zinn im Berichtsjahre ganz erheblich, ersteres sogar um ca. 50 %.

73. Stahlfederfabrikation.

Geschäftsgang.

Der Geschäftsgang des Jahres 1912 glich im wesentlichen demjenigen der letzten Jahre. Die Nachfrage nach Qualitätsware blieb steigend. Auch zu guten Mittelpreisen war der Absatz lebhaft, so daß eine vermehrte Anspannung der Fabrikationsmittel mit rationellerer Ausnützung möglich wurde. Dem vergrößerten Absatz stehen jedoch im Verhältnis nicht unerheblich vermehrte Betriebsspesen gegenüber, unter denen höhere Löhne, verteuerte Rohstoffe und größere Aufwendungen für Wohlfahrtszwecke an erster Stelle zu nennen sind. Für die verteuerte Produktion konnte ein Ausgleich durch bessere Preise nicht immer geschaffen werden.

Politische Verhältnisse.

Ein Rückschlag der politischen Verhältnisse auf das Exportgeschäft war in den letzten Monaten unverkennbar. Doch beschränkte sich die Rückwirkung bisher in der Hauptsache auf vorsichtige Zurückhaltung und abwartende Reserve bei der Behandlung des Auslandgeschäftes. Im Durchschnitt konnte man mit den Geschäftsergebnissen des verflossenen Jahres zufrieden sein.

74. Gold-, Silberwaren und Juwelen.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Allgemeines.

Der gute Geschäftsgang, dessen sich die Edelmetall-Industrie im Jahre 1911 erfreute, übertrug sich auch auf 1912. Die ersten neun Monate ließen hoffen, daß das Jahr 1912 mindestens die gleichen Resultate wie das Vorjahr zeitigen würde. Mit Beginn der Balkanwirren trat aber ein merklicher Umschwung ein. Wenn auch das Geschäft ziemlich lebhaft blieb, stockte doch der Absatz von größeren Objekten, wodurch naturgemäß der Umsatz erheblich beeinflußt wurde. Die Unsicherheit der politischen Verhältnisse, die allgemeine Geldknappheit und die Verluste, die jeder Besitzende an seinen Beständen erlitten hat, lähmten naturgemäß die Kauflust. So ist es nicht zu verwundern, wenn das Weihnachtsgeschäft im allgemeinen nicht befriedigte. Wenn es auch nicht als schlecht zu bezeichnen ist, so blieb doch der Umsatz hinter dem der Vorjahre erheblich

zurück, und auch das Gewinnresultat des Jahres 1912 wird, hierdurch beeinflußt, nicht dem vorjährigen gleichkommen.

Arbeiterverhältnisse.

Der Tarifvertrag zwischen den Arbeitgebern und dem Deutschen Metallarbeiter-Verbande ging im Berichtsjahre zu Ende. Er wurde in friedlicher Weise erneuert, nachdem die Arbeitgeber einige Zugeständnisse gemacht hatten. Im übrigen war das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitern durchaus gut. Für gute Arbeitskräfte blieb weiter Nachfrage.

Goldwaren-Großhandel.

Im Großhandel mit Goldwaren war der Geschäftsgang im ersten Halbjahre zufriedenstellend. Nach kurzer sommerlicher Stille wurde er schon Mitte August wieder lebhafter und blieb gut, bis der Balkankrieg ausbrach, der das Geschäft in Deutschland und Oesterreich-Ungarn ungünstig beeinflußte. Dagegen hat das Geschäft mit England durch den Krieg bisher nicht gelitten. Der Absatz dorthin blieb recht gut. Der Export nach Südamerika und nach Rußland hat sich gehoben, dagegen konnten nach Italien und nach Frankreich keine nennenswerten Resultate erzielt werden.

Detailhandel.

Der Detailhandel in Goldwaren war bis Ende September recht lebhaft und lohnend. Das Fremdengeschäft litt im Sommer durch schwächeren Besuch von Amerikanern, wie stets in den Jahren der dortigen Präsidentenwahl. Durch erheblich stärkeren Besuch von russischen Käufern wurde aber der Ausfall reichlich ausgeglichen. Die Werkstätten für feine Goldarbeit und für Juwelenfassungen hatten reichlich zu tun. Im Sommer war es ruhiger, seit September aber mußte häufig mit Ueberstunden gearbeitet werden. Platina wird noch immer für feine Juwelenfassungen fast ausschließlich verwendet. Der Preis hierfür war ziemlich stabil, etwa 6100 Mk. für ein Kilogramm.

Silberwaren.

Das Geschäft in Silberwaren war im Jahre 1912 vollkommen normal. Die Silberwarenfabriken waren ausreichend beschäftigt; in einzelnen mußten im Sommer Ueberstunden zu Hilfe genommen werden, um vorliegende größere Aufträge auszuführen. Die Geschmacksrichtung hat sich nicht geändert, möglichst einfach gehaltene, gediegene Waren bleiben bevorzugt. Ebenso blieben die Klagen, besonders von Fabrikanten von Mittelware, über die drückende süddeutsche Konkurrenz bestehen. Das Absatzgebiet bei Nichtjuwelieren (Warenhäusern, Galanteriewarengeschäften) blieb stationär.

Der Export nach Spanien und Südamerika war normal. Der Absatz nach Italien litt mehr durch die Nachwirkung der vorjährigen Krise als durch den Türkisch-Italienischen Krieg. Die Verkäufe nach Oesterreich waren gering, auch das Geschäft nach Rußland und Skandinavien war nur mäßig. Ueberall macht sich das Bestreben geltend, die nationale, durch hohe Zölle geschützte Industrie zu heben und vom Auslande unabhängig zu machen. Speziell der Berliner Export von Silberwaren geht deshalb immer

mehr zurück. Wenn es nicht gelingt, beim Abschluß neuer Handelsverträge Erleichterungen für unseren Export durchzusetzen, so ist auf Besserung nicht zu hoffen.

Die Einfuhr von Silberwaren aus Frankreich, die früher recht bedeutend war, hat fast ganz aufgehört. Dagegen haben die Bezüge aus England wieder nicht unerheblich zugenommen. Der Import aus Holland hielt sich in gewohnten Grenzen.

Der Silberpreis stieg von Ende Dezember 1911 bis 1. Nov. von 74,25 Mk. auf 86,25 Mk. Die Schwankungen im Jahre 1912 ergibt nachstehende Tabelle, welche den Mittelkurs an der Hamburger Börse für Feinsilber in Mark pro Kilogramm angibt:

Tab. 115. Silberpreis (in Mark pro kg).

	1. Jan.	1. Febr.	1. März	1. April	1. Mai	1. Juni	1. Juli	1. Aug.	1. Sept.	1 Okt.	1. Nov.	1. Dez.	31. De
1909	68.50	70.75	69.25	68.75	72.25	72.—	70.25	69.50	71.—	70.25	68.75	69.75	71.50
1910	71.50	71.—	69.25	71.50	73.75	73.—	73.—	73.—	72.—	73.75	76.50	75 25	74.—
1911	74.00	72.25	71.75	72 00	72.75	72.75	72.00	71.25	71.50	72.25	74,50	76.00	74.25
1912	74.25	79.50	80.25	78.75	84.—	83.—	83.50	82.—	85.50	87.75	86.25	87.—[1])	85.75

[1]) 1912: 2. Dezember.

Brillanten.

In Rohdiamanten war während des ganzen Jahres das Geschäft lebhaft. Durch stete Nachfrage und verminderte Ausbeute veranlaßt, erhöhten die De Beers Co. und die Premier Diamond Co. im September die Preise um 5—10 %. Beide Gesellschaften schlossen im Oktober eine allgemeine Konvention behufs Kontrolle der gesamten Diamantenproduktion, Kreditgewährung usw., wodurch besonders in den jetzigen unruhigen Zeiten eine Krise im internationalen Diamantenhandel vermieden werden soll. Die Deutsche Diamanten-Regie erneuerte ihren Ende Juni 1912 abgelaufenen Vertrag mit dem Antwerpener Konsortium bei erhöhten Preisen. Eine Hanauer und eine Londoner Gruppe bemühte sich vergeblich, mit Antwerpen in Konkurrenz zu treten. Das Antwerpener Konsortium konstituierte sich später als Aktiengesellschaft mit einem Kapital von 12½ Mill. Franken. Geschliffene Ware lag im Januar matt. Das Geschäft belebte sich aber bald und brachte, dank dem stärkeren amerikanischen Bedarf, höhere Preise für die meisten Sorten. Amerika importierte in den ersten acht Monaten 1912 27 639 000 Doll. gegen 24 749 000 Doll. im gleichen Zeitraum des Vorjahres.

Die Preise wurden im Laufe des Jahres für großes Mêlée (über $^1/_8$ Karat) sowie für Grosseurs (bis 5 grain) etwa 10 % höher, während Brillanten von 5 grain aufwärts um 15—20 % stiegen. Seit Mitte Oktober liegt der Markt für geschliffene Ware sehr still, doch ist nicht zu erwarten, daß die Preise niedriger werden. Bei eintretender politischer Beunruhigung erwartet man sogar eine Preiserhöhung. Zeitungsnachrichten zufolge sollen Bestrebungen im Gange sein, die Premier- und

Jagers-Fontein-Mine mit der De Beers-Company ganz zu verschmelzen und dadurch den Handel in Rohdiamanten zu monopolisieren. Das Antwerpener Konsortium für deutsche Diamanten kommt nur für kleine Steine in Betracht. Genaue Nachrichten über das Resultat dieser Verhandlungen fehlten bei Abschluß des Berichtes noch.

Perlen.

Bei anhaltend reger Nachfrage und größeren Umsätzen steigen die Preise für Perlen andauernd. Es stellte sich erhöhter Bedarf für Perlen unter 1 grain heraus, für die eine Zeitlang die Nachfrage gering war. Die Preissteigerung für Perlen betrug für Mittelware und bessere Sorten 10—20 %. Große, feine Rundperlen (von 10 grain aufwärts) kommen fast gar nicht an den Markt. Boutons und Pendeloques blieben in besseren Qualitäten bei steigenden Preisen gesucht.

Farbsteine

Farbsteine lagen still. Smaragd blieb unverändert hoch im Preise. Saphire wurden viel verlangt. Feine Ceylon und Kashmir, sowie hellere Birma-Steine sind ganz enorm gestiegen. Besonders größere Steine waren mehr als 50 % teurer als vor Jahresfrist.

Halbedelsteine.

Halbedelsteine blieben im Preise stabil bei normalem Absatz.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Allgemeines

Im Beginn des Jahres 1912 lag das Geschäft im ganzen etwas ruhig, ebenso wie das Jahr 1911 geschlossen hatte. Langsam steigend besserte sich die Tendenz im Februar und blieb aufwärtsstrebend bis gegen Ende Mai. Dann erfolgte, wie stets zu den Sommermonaten hin, ein allmähliches Abflauen, welches gewöhnlich bis Anfang September anzuhalten pflegt. Anstatt, wie sonst, sich lebhafter zu gestalten, blieb im Berichtsjahre das Geschäft auch im September und Oktober schleppend und trat in das Zeichen gänzlicher Unlust, als der Balkankrieg begann und die Deroute an der Börse eintrat. So hat im ganzen genommen der Sommer und Herbst kein voll befriedigendes Resultat ergeben. Auch das Weihnachtsgeschäft brachte kein befriedigendes Ergebnis, und der Dezember-Umsatz vermochte nicht einmal die Höhe desjenigen von 1911 zu erreichen. Im ganzen ist hiernach das Jahr 1912 nur zu den mittelmäßigen zu rechnen. Besondere Anregungen lagen im Berichtsjahr nicht vor. Der Fremdenverkehr vollzog sich in den bisherigen Grenzen; Rußland war nicht besonders kauflustig, Nord-Amerika ist, wie schon im Vorjahre berichtet, infolge der prohibitiven Einfuhrzölle für uns nahezu vollständig verloren und der Verkehr mit Oesterreich war, wie auch schon im Vorjahre, sehr schwach.

Silberwarenfabrikation.

Die Silberwarenfabrikation bewegte sich im Laufe des Berichtsjahres unverändert in denselben Bahnen, wie in den letzten Jahren, ohne daß irgendwelche erwähnenswerten Aenderungen

zu verzeichnen sind. Darnach bleiben die historischen Stile, Empire, Louis XVI., sowie einfache schlichte Formen mit nordischen und romanischen Anklängen bevorzugt. Der Silberkurs hat sich ziemlich bedeutend gehoben, doch war eine Einwirkung dieser Steigerung auf das Geschäft nicht festzustellen.

Juwelenhandel.

Im Juwelenfache war der Absatz durch eine bedeutende Höherbewertung fast sämtlicher Größen in Edelsteinen und Perlen außerordentlich erschwert. Feinste größere Brillanten von einem Karat aufwärts sind, mit der Größe steigend, um 10 bis 20 % höher im Preise, und vielfach übersteigt die Nachfrage das Angebot. Die kleineren Größen unserer deutsch-südwestafrikanischen Produktion haben nur ein Weniges im Preise anziehen können, große Mengen auch feiner Ware sind hierin am Markte. Smaragde, welche von allen Farbsteinen am beliebtesten sind, halten nach wie vor in den feinen Qualitäten ihre hohen Phantasiepreise aufrecht, und auch große Rubine sind, wenn auch sehr wenig verlangt, so doch keineswegs im Preise gewichen. Bedeutend gestiegen bis zu 25 und 30 % sind die feinen Saphire, und ganz besonders die schwer erhältlichen dunkelblauen Ceylonsaphire, denen in früheren Jahren ein geringerer Wert zugemessen wurde, als den noch dunkleren Birmasaphiren, oder Kaschmirsaphiren. Am empfindlichsten auf den Absatz hat die Preissteigerung feiner Rundperlen eingewirkt. Schnurperlen von 4 grains und darüber sind in tadellosen Exemplaren nicht mehr unter dem 20- bis 25fachen Werte in der Gewichtsmultiplikation zu haben, in Paris und London sollen sogar über 100 mal für das Gewicht bewilligt worden sein, wenn es sich um ganz besonders hervorragende Stücke handelte. Es liegt diese Wertsteigerung nicht nur in der erhöhten Nachfrage nach einreihigen größeren Perlenschnüren, sondern auch zum großen Teil an den, von Jahr zu Jahr sich wesentlich verschlechternden Fundergebnissen. Trotz dieser Steigerung der genannten Edelsteine finden die wohlfeileren sogenannten Fancy-Saphire, unter denen im Handel edle Topase, Zirkone, Turmeline usw. verstanden werden, doch nicht den Anklang im kaufenden Publikum, der diesen Steinen nach ihrem Härtegrade, ihrem feinen Schliff und ihrer teilweise hervorragenden Farbenpracht und Schönheit eigentlich zukommen sollte. Aus der geschilderten allgemeinen Preissteigerung ergibt sich, daß das Publikum, welches nur kleine und mittlere Preise anzulegen in der Lage ist, mehr und mehr von der Anschaffung von Edelsteinen Abstand nehmen muß und daß auf diese Weise das Geschäft im Mittelgenre entschieden nachgelassen hat. Ein Ausgleich gegen diesen Ausfall im Umsatz liegt in dem steigenden Luxusbedürfnis der wirklich wohlhabenden Kreise und in dem zunehmenden Fremdenverkehr. Die Mode in Juwelenstücken drängt immer mehr nach einfachen, ruhigen Formen mit einzelnen großen Steinen; die zarten Zeichnungen mit feinen, in Brillanten

ausgefaßten Linien der französischen Mode, werden wohl immer sehr schön befunden und bewundert, aber weniger gekauft.

An Arbeitskräften war im Berichtsjahre nur ein sehr geringes Angebot, da, wie schon im Vorjahre eingehend ausgeführt, der Mangel an Nachwuchs sichtlich in die Erscheinung tritt. Lohnbewegungen haben nicht stattgefunden, vielmehr haben sich die stattgehabten Aufbesserungen der Löhne ruhig und stillschweigend vollzogen. Arbeiterverhältnisse.

Dritter Bericht. Dritter Bericht

In versilberten Tafel- und Luxusgeräten war der Geschäftsgang des Jahres 1912 im allgemeinen ziemlich ruhig. Das Inlandgeschäft ließ manchmal zu wünschen übrig; es sind hierbei wohl nicht ohne Einfluß die unsicheren politischen Verhältnisse des Jahres gewesen. Namentlich gegen Ende des Jahres machte sich im Geschäftsverkehr mit Rußland und Oesterreich dieses Moment stark fühlbar; österreichische Orders wurden zum großen Teil der Kriegsgefahr wegen zurückgezogen. Der Export nach Südamerika und Australien entwickelte sich weiter günstig, wenn auch nur langsam; hingegen ist der Verkehr mit Nordamerika und Kanada äußerst gering. Ein weiteres ständiges Steigen der Preise aller Rohmaterialien und ebenso notwendige Lohnerhöhungen brachten es endlich dahin, daß ein Preisaufschlag zwischen den führenden Firmen vereinbart wurde. Durch das geschlossene Vorgehen aller führenden Fabriken war es möglich, die Preisaufschläge von 5 und zum Teil 10 % ohne Schwierigkeiten durchzubringen. Der Markt wurde beunruhigt durch Lohnbewegungen der Arbeiter, die auch in Berlin einen teilweisen Ausstand zur Folge hatten. Die bereits in früheren Berichten ausgesprochene Befürchtung, daß das Auslandsgeschäft sehr erschwert werden wird durch die von der ausländischen Industrie geforderten höheren Schutzzölle, hat sich leider verwirklicht. Besonders auffällig ist dies hervorgetreten im Verkehr mit Schweden, wo die einheimische Industrie ohnedies gute Fortschritte gemacht hat. Den zurzeit in Frankreich herrschenden Bestrebungen, deutsche Waren mehr und mehr auszuschalten, kann die berichtende Firma nach ihren Erfahrungen vorläufig eine Bedeutung nicht beimessen.

Vierter Bericht. Vierter Bericht.

Das Jahr 1912 hat auch der Juwelenbranche durch die politischen Wirren eine große Enttäuschung gebracht, wie sie seit Jahren nicht beobachtet wurde. Ist doch diese Branche zum allergrößten Teil von der Börse und deren Konjunkturen abhängig. War zu Beginn des Jahres infolge der endlichen Entspannung der Marokkoaffäre die Kauflust des Publikums wieder in erfreulichem Steigen begriffen, so wurde das alles durch den

Balkankrieg zunichte gemacht. Sind doch Oktober und November die besten Monate, in denen der Detaillist sein Lager für die Weihnachtskampagne aufzufüllen pflegt. Für Luxusausgaben ist jetzt die Zeit zu unsicher und jeder hält mit seinen Ausgaben mehr denn sonst zurück. Wie im Jahre 1911, so konnte auch in 1912 konstatiert werden, daß die Käufer keine bestimmte Geschmacksrichtung bevorzugten. Der Export hielt sich aus vorstehend angeführten Gründen auch in den allerbescheidensten Grenzen, eine Belebung ist vorderhand nicht zu erwarten. Der vom Arbeiterverband gekündigte Tarif wurde erneuert, da die Fabrikanten kleine Zugeständnisse machten. Es kam nicht wie sonst zu scharfen Gegensätzen, da die schlechte Konjunktur weise Mäßigung auferlegte.

VI. Rohstoffe und Fabrikate der pharmazeutischen, chemischen und verwandten Industrien. Fettwaren, Oele und Farbstoffe. Gasfabrikation.

75. Anorganische chemische Industrie.

Allgemeines.

Das Jahr 1912 schloß für die chemische Großindustrie, die Industrie der Säuren und Alkalien, mit einem günstigeren Ergebnis als das Vorjahr, in welchem während der Sommermonate infolge der unsicheren politischen Verhältnisse starke Schwankungen im Absatze zu verzeichnen waren. Die Beschäftigung der Fabriken, welche im ersten Vierteljahr zu wünschen übrig ließ, bewegte sich mit dem Fortschreiten des Berichtsjahres in steigender Richtung. Erst im November machte sich ein Rückgang der Nachfrage und der Abforderungen bemerkbar. Der Grund hierfür lag in der politischen Unruhe, die sich infolge der Spannung zwischen Oesterreich und Serbien und der dadurch nahegerückten Gefahr weiterer kriegerischer Verwicklungen über ganz Europa ausbreitete. — Die Ausfuhr nach den anderen europäischen Ländern, sowie nach den übrigen Weltteilen war befriedigend und wurde auch durch den Türkisch-Italienischen Krieg, wegen dessen Beschränkung auf Nordafrika und die Aegäischen Inseln, nicht beeinträchtigt. Dagegen war nach Ausbruch des Balkankrieges für den Export nach den Balkanländern und der Türkei in Anbetracht der in diesen Ländern herrschenden Geldknappheit größte Zurückhaltung geboten, was jedoch ohne Einfluß auf den Beschäftigungsgrad der Industrie blieb, da die hier frei werdenden Mengen in Deutschland sowohl als auch in den übrigen Ländern gut abgesetzt werden konnten. Die allgemein günstige Lage des Weltmarktes hatte naturgemäß auch ein Steigen der Preise für zahlreiche Rohstoffe zur Folge, in besonderem Maße z. B. für Chilesalpeter, Schwefelkiese und

Ammoniakwasser (Gaswasser). Die Verkaufspreise der entsprechenden Fertigfabrikate konnten nicht immer gleichen Schritt mit der Erhöhung der Rohstoffe halten. — Die Arbeiterverhältnisse waren nicht ungünstig. Ein Mangel an Arbeitskräften war niemals festzustellen, vielmehr war das Angebot zeitweilig größer als im Jahre 1911. Im Frühjahr fanden Lohnerhöhungen statt bei gleichzeitiger Verkürzung der Arbeitszeit. — Im Herbst trat wiederum ein starker Wagenmangel ein, der den des Vorjahres teilweise noch übertraf, sich jedoch nicht so fühlbar machte wie dieser, da alle Flüsse im Gegensatz zum Jahre 1911 dauernd reichlich Wasser führten.

Einzelne Artikel.

Ueber die einzelnen Artikel ist im besonderen folgendes zu berichten. Für Schwefelsäure steigerte sich die Nachfrage während des Berichtsjahres dauernd, so daß im letzten Vierteljahr die eingehenden Aufträge nicht immer rechtzeitig erledigt werden konnten. Auch die Preise erfuhren infolge der steigenden Notierungen für Schwefelkiese geringe Aufbesserungen.

Salzsäure fand befriedigenden Absatz. Die Preise hielten sich auf der gleichen Höhe wie im Vorjahre.

Wenn auch die Verkaufspreise für Salpetersäure etwas heraufgesetzt wurden, so konnte dies doch längst nicht im gleichen Verhältnis wie die sprungweise steigenden Notierungen von Chilesalpeter erfolgen. Die Verkaufspreise waren daher wenig günstig. Der Absatz befriedigte.

Für kalziniertes Glaubersalz war starke Nachfrage vorhanden, hauptsächlich von der Glasindustrie, so daß die Produktion des Jahres glatt untergebracht werden konnte. Die Preise erfuhren eine geringe Erhöhung.

Bei flüssigem, wasserfreiem Ammoniak wurden die Preise im Verhältnis zu den gestiegenen Rohstoffnotierungen erhöht. Der Bedarf war jedoch infolge des ungleichmäßig warmen Sommers nicht so hoch wie im Vorjahre.

Salmiakgeist war sehr begehrt, doch konnten die Preise nicht überall mit dem verteuerten Gaswasser gleichen Schritt halten.

Kohlensaures Ammoniak hatte befriedigenden Absatz bei einer durch die teuren Rohmaterialien bedingten Preiserhöhung.

Die Preise für schwefelsaures Ammoniak erfuhren trotz der höheren Gaswasserpreise nur geringe Erhöhungen. Die Produktion fand guten Absatz.

Der Absatz von gelbem Blutlaugensalz war infolge der stärkeren Beschäftigung der Blaufabriken etwas größer als im Vorjahre, jedoch war es durch die Konkurrenz in Deutschland trotz der stark gestiegenen Rohmaterialien nicht möglich, die Preise nennenswert aufzubessern, so daß der Verdienst in keiner Weise befriedigen konnte.

Rotes Blutlaugensalz war wenig begehrt, die Preise hielten sich auf der ungefähren Höhe des Vorjahres.

Rhodansalze wurden nur in beschränkten Mengen umgesetzt. Nennenswerte Preisänderungen fanden nicht statt.

Wie im vorigen Jahre litt der Absatz von Thoriumnitrat unter einer starken Ueberproduktion. Die Preise konnten sich auf der vorjährigen Höhe halten.

Die Camera Agrumaria in Messina erhöhte die Preise für zitronensauren Kalk. Es war auch möglich, die Verkaufspreise für Zitronensäure etwas aufzubessern. Der Umsatz war infolge des kalten Sommers nicht beträchtlich.

76. Organische chemische Industrie.

Glyzerin.

Es wurde schon im letzten Bericht auf die Schwierigkeiten hingewiesen, mit denen die deutschen Glyzerin-Raffineure zu kämpfen haben, um ihre kostspieligen Destillations- usw. Anlagen wenigstens einigermaßen nutzbringend zu betreiben. Besonders machen die ungünstigen Zollverhältnisse es dem Raffineur so außerordentlich schwer, sein Produkt selbst auf dem einheimischen Markte mit einem angemessenen Nutzen zu verkaufen. Der ausländische Raffineur, der infolge größerer und geographisch besser gelegener Produktionsquellen des Rohmaterials billiger arbeitet als der inländische, kann den deutschen Raffineuren auf dem eigenen Markte die schärfste Konkurrenz machen, da auf Reinglyzerin bei der Einfuhr nach Deutschland kein Zoll erhoben wird. Auf der anderen Seite ist es dem deutschen Raffineur jedoch unmöglich, seine Ware auf vielen außerdeutschen Märkten zu verkaufen, da die meisten Staaten der einheimischen Industrie durch hohe Schutzzölle nahezu ein Monopol verschafft haben. So exportiert z. B. Oesterreich-Ungarn große Mengen Reinglyzerin nach Deutschland, wogegen deutsche Raffineure nach Oesterreich-Ungarn infolge des hohen Zollsatzes von 6 Kr. per 100 kg nahezu nichts exportieren können. Hierin müßte bei Abschluß neuer Handelsverträge Wandel geschaffen werden, da sonst die Folgen für die gesamte Reinglyzerin-Industrie unabsehbar sind. — Im übrigen stand die erste Hälfte des Berichtsjahres unter dem Zeichen einer starken Zurückhaltung der amerikanischen Käufer von Rohglyzerin. Dies hat wohl seinen hauptsächlichen Grund darin, daß gelegentlich der letztjährigen äußerst scharfen Aufwärtsbewegung des Marktes sehr große Mengen auf Lieferung gekauft worden sind. Die Amerikaner hatten daher erst diese alten Kontrakte abzuwickeln, ehe sie neuerdings auf dem europäischen Markte als Käufer erschienen. Am besten beweist dies die Tatsache, daß Amerika im Jahre 1910 ca. 20 000 t, im Jahre 1911 ca. 18 000 t, hingegen bis Mitte des Berichtsjahres nur ca. 4000 t Rohglyzerin aus dem europäischen Markte genommen hat. Hand in Hand mit dieser amerikanischen

Zurückhaltung ging ein Fallen der Preise für Rohglyzerin auf dem europäischen Markte, so daß im Februar des Berichtsjahres erstklassiges Rohglyzerin zu dem relativ niedrigen Preis von 110 Franken per 100 kg, Pariser Bedingungen, zu haben war. Natürlich litten unter dieser fallenden Konjunktur auch die Preise für das gereinigte Glyzerin, so daß die Lage für die Raffineure, speziell für die finanziell schwachen, recht trostlos war. Es trat der ungesunde Fall ein, daß schwächere Hände ihr Fertigprodukt zu jedem Preis verkauften bzw. verkaufen mußten, nur um die Maschinenanlagen zu beschäftigen und um die kontraktlich angedienten Mengen Rohglyzerin abnehmen und bezahlen zu können. Eine kleine Wendung zum Besseren trat dann ein, als verschiedene starke Hände, hauptsächlich in England, die große Posten unverkaufter Rohware hinter sich hatten, den Markt durch Käufe usw. stützten, um eine allzu große Entwertung ihrer Bestände zu verhüten. Da allgemein seitens der Käufer der begreifliche Wunsch vorhanden war, den Preisstand des Glyzerins zu verbessern, um den durch frühere, teure Käufe von Rohware entstandenen Schaden wenigstens einigermaßen auszugleichen, so stiegen die Preise nach und nach wieder bis auf 150 Franken, Pariser Bedingungen. Im Mai trat dann wieder eine kleine Abschwächung ein, da erstens ein großer Teil des Bedarfs gedeckt war und zweitens in der Sommersaison das Glyzeringeschäft sehr still ist. Die Preise hielten sich während der Monate Juni bis August auf dieser Höhe, da kein größerer Interessent bei der recht unübersichtlichen Marktlage Lust hatte, etwas zu unternehmen. Anfang September schienen die Amerikaner jedoch mit ihren Vorräten geräumt zu haben, denn gelegentliche, wenn auch sehr vorsichtig getätigte Käufe auf dem europäischen Markte ließen es ziemlich gewiß erscheinen, daß Amerika wieder Rohware brauche. Natürlich zeigten sich jetzt die Verkäufer recht wenig geneigt, irgendwelche Konzessionen im Preise zu machen. Da im übrigen recht viele Käufer ihren Bedarf für nur wenige Monate gedeckt hatten und fürchteten, daß eine durch einen größeren Kauf hervorgerufene Hausse sie in eine unangenehme Zwangslage bringen könnte, so wurden alle angebotenen Posten zu den geforderten Preisen aus dem Markte genommen. Diese Erscheinung veranlaßte naturgemäß die Verkäufer, ihre Forderungen immer weiter zu erhöhen, so daß in kurzer Zeit der Kurs für Saponifikations-Rohglyzerin auf 155 Franken per 100 kg, Pariser Bedingungen, heraufschnellte. In diese Zeit fielen nun auch die Alarmnachrichten vom Balkan her, und da verschiedene Nachbarstaaten für militärische Rüstungszwecke ganz außerordentliche Kredite bewilligten und auch seitens der betreffenden Kriegsministerien große Ankäufe von Glyzerin für die Herstellung von Dynamit getätigt wurden, so stiegen die Glyzerinpreise in wenigen Tagen auf 167,50 Franken

per 100 kg, Pariser Bedingungen. Da durch diese Dynamit-Glyzerinkäufe viel Rohware als Rückdeckung aus dem Markte genommen wurde, und da auch die Glyzerinproduktion in den südeuropäischen Ländern, wo die Seifenfabrikanten für ihre naturellen Oele bessere Preise erzielen als für Seife, zurückgegangen ist, so dürfte ein erhebliches Fallen der Glyzerinpreise kaum wahrscheinlich sein. Es wird natürlich in der nächsten Zeit auch wieder einmal etwas mehr Ruhe in den aufgeregten Markt kommen, und die Preise können möglicherweise dadurch etwas fallen. Es hat jedoch nicht den Anschein, als ob die größeren und hauptsächlichsten Verbraucher schon die ganze Rohware haben, die sie brauchen. Es werden auch zu den jetzigen hohen Preisen noch größere Käufe von starken Händen getätigt, und es verlautet, daß von dieser Seite noch weitere Posten hereingenommen würden, wenn genügend Angebot da wäre. — Aber selbst durch diese steigende Konjunktur haben sich die Verhältnisse für die Raffineure kaum gebessert, da bei den großen Summen, die bei Rohglyzerinabschlüssen in Frage kommen, nur diejenigen die Konjunkturschwankungen durch Spekulation ausnützen können, die den nötigen finanziellen Rückhalt haben. Deren Zahl ist jedoch recht gering, und daher kommt es wohl auch, daß die Glyzerinraffination recht wenig gewinnbringend ist, wenn man nur auf den reinen Fabrikationsgewinn angewiesen ist. Und eine Industrie, die unter den gegenwärtigen Zoll- usw. Verhältnissen nur auf Spekulationsgewinne angewiesen ist, kann nur dann nicht direkt mit Verlust arbeiten, wenn die Konjunkturschwankungen in ganz besonders geschickter Weise ausgenutzt werden und wenn das arbeitende Kapital recht erheblich ist.

Lanolin. Das Lanolingeschäft hat sich während des Berichtsjahres in ungefähr der gleichen Weise wie im Vorjahr entwickelt. Freilich ist auch hier in den Sorten, die für technische Zwecke und als Salbengrundlage Verwendung finden, eine sehr starke Konkurrenz vorhanden, so daß der erzielte Gewinn nicht im Verhältnis zu den Produktionskosten steht. Man sah sich aus diesem Grunde auch genötigt, trotz dieser scharfen Konkurrenz die Notierungen heraufzusetzen. Die Spezialprodukte, die aus dem Lanolin hergestellt werden, erfreuen sich nach wie vor einer großen Beliebtheit unter dem Publikum, und der Verbrauch steigt in jedem Jahr in angemessener Weise. Irgendwelche Vorfälle besonderer Art traten im Laufe des Berichtsjahres nicht ein.

77. Chemisch-pharmazeutische Produkte und Spezialitäten.

Geschäftsgang. Der geschäftliche Verkehr hat im Berichtsjahre im großen und ganzen nur leidlich befriedigt; nach dem Aufschwung, den er im Jahre vorher zu verzeichnen hatte, trat bei der weniger

lebhaften Bewegung im Handel, besonders in der zweiten Hälfte des Jahres, eine Geschäftsstille hervor, die als störend empfunden werden mußte. Man vermißte die Leichtigkeit im Kauf und Verkauf. Die Gründe hierfür sind zu einem guten Teil in der allmählich erreichten hohen Preislage der meisten Artikel zu suchen, was auch dazu geführt hat, daß sich der Zwischenhandel gegen Käufe auf spätere Lieferung vielfach ablehnend verhielt. Es herrschten somit nur Geschäfte verhältnismäßig kleineren Umfanges vor. Bei denjenigen Drogen, die infolge des ungünstigen Erntejahres 1911 teurer waren, war die Abneigung, sich mit ihnen mehr als notwendig zu befassen, schon in den ersten Monaten des Berichtsjahres vorhanden, denn ein gleich ungünstiges Erntejahr konnte nicht erwartet werden, ein Rückgang der Werte war somit unbedingt vorauszusehen. Der weitere Verlauf hat dies auch bestätigt. Eine große Anzahl einheimischer Produkte ist in der zweiten Hälfte, besonders aber im letzten Vierteljahr 1912, teilweise bedeutend billiger geworden.

Preise.

Preisschwankungen sind, im Vergleich zu anderen Jahren, in ungefähr demselben Umfang vorhanden gewesen. Hervorgetreten sind solche besonders u. a. in Blei und dessen Präparaten. Die Preissteigerung bei Bleimennige und Bleiglätte zeigt nachstehende Tabelle:

1912	Mennige	Glätte
22. März	39,50 M.	40,50 M.
9. Juni	42,50 „	43,50 „
19. „	43,50 „	44,50 „
7. Juli	44,50 „	45,50 „
5. August	45,— „	46,— „
6. September	48,— „	49,— „
12. „	49,50 „	50,50 „
29. „	50,50 „	51,50 „
22. Oktober	49,50 „	50,50 „
27. „	47,— „	48,— „
4. November	45,50 „	46,50 „
15. „	44,— „	45,— „
27. „	43,— „	44,— „
19. Dezember	43,50 „	44,50 „

Von Bedeutung für den Chemikalienmarkt war eine am 18. Juni eingetretene Erhöhung des Preises für Rohjod, ein Artikel, der für den Weltmarkt von einem Syndikat beherrscht wird. — Infolge eines guten Ertrages des an den Küsten Norwegens allgemein in den Monaten Februar bis Juni stattfindenden Dorschfischfanges wurde im Berichtsjahre ein größeres Quantum Dorsch-Medizinal-Dampftran gewonnen; es ist dies ein Artikel, der für den Drogenhandel von großer Bedeutung ist, der aber vielen Zufälligkeiten in bezug auf die Anzahl der gefangenen Fische, den Fettgehalt der Lebern und die Tranproduktion überhaupt unterworfen ist. Die nachstehende Tabelle gibt eine ungefähre Uebersicht über die Produktion der letzten vier Jahre.

	Quantum Dorsch	davon zu Rundfisch gehängt	Quantum Dampfmedizintran	Quantum Leber zu anderen Transorten
1909 . .	56,5 Mill.	28,1 Mill.	50 460 hl	27 663 hl
1910 . .	55,7 „	20,9 „	41 024 „	17 805 „
1911 . .	64,4 „	25,2 „	43 318 „	12 729 „
1912 . .	99,2 „	36,4 „	76 211 „	34 000 „

Preissteigerungen waren in einer Anzahl Artikel zu verzeichnen, die vom Ausland bezogen werden müssen, z. B. Rhabarberwurzel aus China, Chinarinde aus Java, Opium aus der Türkei usw. Für letzteres erwartete man nach der Mißernte des Jahres 1911 eine günstigere Produktion, die aber nur zum Teil eintrat und nur wenig mäßigere Preise zur Folge hatte.

Absatz. Den Absatz in Drogen und Chemikalien haben die allgemein teureren Lebensverhältnisse behindert. Die Notwendigkeit, die den Geschäftsbetrieben erwachsenen höheren Unkosten zu decken, bedingte einen Wertstand für die Produkte, welcher bemerkenswerte Schwankungen in den Absatzverhältnissen herbeiführte. Da, wo der Handel mit der bisherigen Unkostenverrechnung auszukommen glaubte, hat er Enttäuschungen erfahren müssen, welche die finanzielle Position einer großen Anzahl Firmen schwächte. — Auch der Verkauf nach dem Ausland hat unter dem Druck der notwendig gewordenen höheren Preisstellung zu leiden gehabt.

Einfluß der Kartelle. Ein großer Anteil an dem eingeschränkten Absatz durch Verteuerung der Produkte ist auch den Kartellen zuzuschreiben. Die bekannten Vorgänge auf dem Spiritusmarkte haben den Vertrieb der vielen Spiritus-Präparate, die der pharmazeutische Handel aufweist, behindert. Von sonstigen Konventionen, die nach wie vor im Handel bestehen, ist im allgemeinen nur ein guter Einfluß ausgeübt worden. Sie sichern einen geregelten Absatz, verhindern Ueberproduktion und halten sich in ihren Verkaufspreisen größtenteils maßvoll.

Großindustrie und Apotheker. Die pharmazeutische Großproduktion ist im allgemeinen auf dem seit Jahren eingeschlagenen Weg fortgeschritten. Die Menge der neuen Arzneimittel dürfte im Berichtsjahre doch wesentlich eingeschränkt worden sein, obwohl die Großindustrie fortgesetzt sehr rege auf wissenschaftlichem Gebiete tätig ist. In dieser fortschreitenden Bewegung hat sich die pharmazeutische Großindustrie zum Teil in Widerspruch mit den Tendenzen der Apothekerschaft gesetzt; im Austausch der Ansichten hierüber dürfte für beide Teile ein bis auf weiteres zufriedenstellendes Verhältnis geschaffen worden sein.

Arbeiterverhältnisse. Den allgemeinen Lebensverhältnissen entsprechend, haben die Arbeitgeber Teuerungszulagen bewilligt. Streiks und sonstige Lohnbewegungen sind durch diese größtenteils freiwilligen Zuschüsse wohl vielfach verhindert worden.

Frachtverkehr. Für den Frachtenverkehr im Inland war die offene oder nur durch kurze Zeit und durch Wassermangel behinderte Schiffahrt im Laufe des Jahres sehr günstig. Die Leistungsfähigkeit der

Betriebe hängt eng mit der Möglichkeit zusammen, Roh- und Hilfsstoffe zu günstigen Frachtsätzen zu bekommen. Ein Ausbau der Wasserstraßen wird daher stets den Handel fördern, und es ist erwünscht, daß die Kunstwasserstraßen ihre zu erhebenden Abgaben möglichst niedrig halten.

Einzelne Artikel.

Ueber einzelne Artikel ist noch folgendes zu berichten:

In Borpräparaten fand zweimal, und zwar im Januar und Juni, eine kleine Preissteigerung statt. Die Nachfrage war außerordentlich stark und konnte kaum befriedigt werden.

In Bismutsalzen, Camphor und Hydrochinon bewegte sich das Geschäft in den Bahnen des Vorjahres bei allgemein befriedigendem Absatz, aber gedrückten Preisen, soweit die letztgenannten beiden Artikel in Frage kommen.

Brompräparate erfuhren im Monat Mai eine weitere Preissteigerung auf Grund Verteuerung des Rohmaterials, und zwar um etwa 16⅔ %, so daß Ende des Jahres ein Preisniveau auf Basis von 342 Mk. per 100 kg Bromkalium erreicht war. Die im Laufe des Jahres aufgetauchte Beunruhigung infolge Aufnahme der Bromproduktion seitens dreier neuer Werke ist als überwunden zu betrachten, nachdem am 7. Nov. die Bromkonvention unter Einschluß der neuen Produzenten auf drei Jahre verlängert worden ist.

Der Absatz in Chloralhydrat war quantitativ befriedigend, hinsichtlich des Preises höchst unbefriedigend, denn der Artikel wird heute zu Werten gehandelt, die dem Einstandspreise sehr nahe kommen.

Die Preisstellung für Kokain bewegte sich bis zum Herbst in absteigender Linie, und zwar von 280 Mk. herunter bis auf 200 Mk. Seit diesem Zeitpunkt hat ein allmähliches Anziehen der Notierungen stattgefunden, anscheinend in Verbindung mit dem Balkankrieg, so daß zurzeit wieder ein Preis von 260 Mk. per Kilogramm gezeichnet wird.

Die Preisstellung für Kollodium und Schwefeläther, deren Absatz im allgemeinen als befriedigend bezeichnet werden kann, war, wie stets, abhängig von dem Preise für Sprit, der im Laufe des Jahres mehrfach weitere Steigerungen erfuhr, so daß zuletzt bis zum 26. Okt. mit einem Preise von 75,50 Mk. für 100 Liter 96er Primasprit gerechnet werden mußte. An diesem Tage wurde der Preis für 96er Primasprit um 6 Mk., nämlich auf 69,50 Mk. für 100 Liter, herabgesetzt und am 16. Nov. um weitere 4 Mk., auf 65,50 Mk., ermäßigt. Die hohen Spritpreise waren für die Fabrikanten von Kollodium und Schwefeläther wenig erfreulich, da die Konsumenten gewohnt sind, für beide Artikel Abschlüsse zu machen, während die Spirituszentrale im Berichtsjahre Abschlüsse zu festen Preisen überhaupt nicht tätigte.

Für Glyzerin löste sich am 30. Juni 1912 die Konvention für raffinierte und destillierte Ware auf, nachdem diese Ver-

einigung hinsichtlich der Bewertung des Artikels infolge der zahlreichen Außenseiter bereits längst mehr oder weniger einflußlos geworden war. Infolgedessen hat die Auflösung der Konvention die Preisstellung für gereinigte Ware auch nicht im mindesten berührt. Die Preisstellung war vielmehr ausschließlich abhängig von der Lage des Marktes für Rohglyzerin, welches im Laufe des Jahres mehrfachen Schwankungen unterlag. Nachdem zu Anfang des Jahres die Notierungen für dopp. dest. Ph. G.-Ware bis zu ca. 120 Mk. per 100 kg gewichen waren, hat sich der Preis allmählich wieder bis auf ca. 155 Mk. per 100 kg gehoben.

Jod erfuhr im Monat Juni eine Preissteigerung von 6 auf 7½ d pro oz. engl., so daß auch die Notierungen für Jodpräparate im gleichen Verhältnis erhöht werden mußten.

Auch Salizylpräparate erfuhren zu Anfang des Jahres eine kleine Preisaufbesserung.

Während im Jahre 1911 der Preis für Pyrogallussäure einen verlustbringenden Tiefstand erreicht hatte, hat er sich im Laufe des Jahres 1912 auf eine einigermaßen befriedigende Höhe gehoben. Es lag hierfür auch eine dringende Notwendigkeit vor, angesichts der erheblichen Verteuerung des Rohmaterials. Die Preissteigerung für Gallen wurde verursacht durch die chinesischen Wirren des Jahres 1911, in deren Folge die Zufuhren erheblich geringer als in früheren Jahren ausgefallen sind. Infolgedessen hatten auch andere Gallenprodukte, wie Tannin und Gallussäure, eine nicht unwesentliche Preissteigerung zu verzeichnen.

In den Spezialpräparaten Medinal, Valisan, Arthigon, Hormonal und Atophan war der Absatz befriedigend und stieg zum Teil sogar erheblich.

78. Drogenhandel.

Geschäftsgang.

Im Berichtsjahre erlitten die Geschäfte, die sich bis gegen den Herbst hin recht gut gestaltet hatten, eine empfindliche Störung durch den Ausbruch des Balkankrieges und die damit zusammenhängende Verminderung der Unternehmungslust, die noch obendrein durch sehr hohen Geldstand beschränkt wurde. Trotzdem wird man mit dem geschäftlichen Ergebnis dieses Jahres nicht ganz unzufrieden sein können. — Ein- und Ausfuhr der in Betracht kommenden Waren sind gegen das Vorjahr wesentlich gestiegen. Die Erzeugnisse der deutschen chemischen Industrie erfreuen sich in der ganzen Welt zunehmender Nachfrage und die guten, zuverlässigen Lieferungen des deutschen Drogen-Großhandels verschaffen auch ihm einen ständig wachsenden Kundenkreis. Die Preisbewegung war im allgemeinen nach oben gerichtet und erst seit dem Herbst zeigten die Preise Neigung zum Fallen. Der Arzneibedarf nimmt durch Ausdehnung des

Krankenkassenwesens und infolge wachsenden Wohlstandes stetig zu, und wenn auch größere Epidemien in diesem Jahre ausblieben, so war doch die Nachfrage nach Medikamenten lebhaft. Die meist gut beschäftigte Industrie war ein großer Abnehmer für technische Drogen und Chemikalien. Die Wirren in China verursachten eine Steigerung der chinesischen Rohprodukte, die lange Zeit hin nicht zur Küste gelangen konnten. Das schlechte Wetter des Sommers beeinflußte die Ernte der meisten medizinischen Vegetabilien und der Gewürzpflanzen sehr ungünstig. Während der Anbau und die Einsammlung dieser Produkte in Deutschland sehr zurückgeht, treten Rußland, Ungarn, Nordamerika und Japan immer mehr als Lieferanten auf. Durch den Balkankrieg sind die Geschäfte nach dem europäischen Osten in empfindlicher Weise unterbrochen worden, indessen ist zu hoffen, daß eine starke Nachfrage nach Drogen und Chemikalien nach Beendigung des Krieges auftreten wird, um die gelichteten Lager wieder zu füllen.

Unkosten.

Die Steigerung der sozialpolitischen Lasten, die durch Teuerung hervorgerufene Erhöhung der Löhne und Gehälter, höhere Seefrachten und der hohe Zinsfuß werden die Geschäftserträge wesentlich herabsetzen.

Zahlungsverhältnisse.

Die Zahlungsverhältnisse waren im allgemeinen gut. Der Postscheck-Verkehr erweist sich für schnelleren Eingang der Forderungen sehr nützlich.

79. Apothekergewerbe.

Für das Apothekergewerbe hat das Jahr 1912 besonders bemerkenswerte Ereignisse nicht gebracht. Es muß sich nun mit der Reichsversicherungsordnung und ihren Wirkungen abfinden. Mit Beginn des Jahres wurde auch das pharmazeutisch gebildete Personal der Apotheken der Invaliden- und Hinterbliebenen-Versicherung unterworfen; mit Beginn des Jahres 1913 tritt die Angestellten-Versicherung und die Unfallversicherungspflicht für alle Apotheken und den gesamten Apothekenbetrieb in Kraft. Damit übernehmen die Besitzer nicht unbeträchtliche Lasten, die sie nicht, wie andere Gewerbetreibende, auf die Konsumenten abwälzen können, weil sie durch die amtliche Arzneitaxe gebunden sind. Die seit vielen Jahren verlangte Erhöhung der Taxe entsprechend der stetigen Steigerung der Preise aller notwendigen Lebensbedürfnisse, der Erhöhung der Steuern und Abgaben, namentlich auch der Branntweinsteuer usw. wird von den Regierungen abgelehnt. So sind denn die Klagen im Gewerbe ganz allgemein. Weitere Lasten wird das Jahr 1914 bringen, in welchem die Bestimmungen der Reichsversicherungsordnung über die Krankenversicherung in Kraft treten werden. Auch in

diese Versicherung tritt das pharmazeutische Personal neu ein. Ganz besondere Bedeutung werden aber die Entscheidungen der Behörden über die den Krankenkassen auf die Arzneitaxe zu gewährenden Rabatte und die Preise der „Handverkaufsartikel" für das Apothekergewerbe haben. Der Stand blickt deshalb mit einiger Sorge in die Zukunft und trifft Vorsorge, um den Uebergang in die neuen Verhältnisse möglichst ohne schwere Erschütterungen auszuführen. In der Unfallversicherung gehörten die Apotheken bisher teils zur Berufsgenossenschaft der chemischen Industrie, teils zur Lagereiberufsgenossenschaft. Sie sind nunmehr insgesamt der ersteren überwiesen worden; den Antrag auf Errichtung einer eigenen Apotheken-Berufsgenossenschaft hat der Bundesrat bedauerlicherweise abgelehnt.

Auch die sonstigen berechtigten Klagen des Apothekerstandes haben im Berichtsjahre kein Gehör gefunden. Ein Reichsapothekengesetz scheint wirklich für absehbare Zeit zu den Unmöglichkeiten zu gehören und die Buntheit der Landesgesetzgebung 42 Jahre nach der Errichtung des Reiches eine neue Festlegung erfahren zu sollen. Gegen das Spezialitäten- und Geheimmittelwesen, das namentlich infolge der verkehrten Warenzeichen-Gesetzgebung immer schlimmere Wirkungen zeitigt, geschieht nichts. Die Polizei ist gegen den ungesetzlichen Vertrieb von Arzneimitteln außerhalb der Apotheken machtlos, wie von drogistischer Seite in einer Eingabe an die Regierungen und Volksvertretungen offen zugestanden worden ist; die Kaiserliche Verordnung über den Verkehr mit Arzneimitteln steht nur auf dem Papier.

Zufrieden können die Apotheker dagegen mit den Einrichtungen sein, die sie sich selbst aus eigener Initiative geschaffen haben. Die Handelsgesellschaft Deutscher Apotheker m. b. H. in Berlin, welche Filialen in München, Köln a. Rh., Hamburg, Dresden, Breslau und Frankfurt a. M. unterhält, gewinnt beständig an Bedeutung. Sie hatte im Jahre 1911 bereits einen Umsatz von 18 Mill. Mk., der im Jahre 1912 auf mehr als 21 Mill. Mk. gestiegen sein dürfte.

Zum Zwecke der Vermittlung von Hypotheken haben sich Garantiegenossenschaften von Apothekern gebildet, welche unter bestimmten Bedingungen Bürgschaften oder Ausbietungsverpflichtungen übernehmen. In Berlin besteht eine solche unter dem Namen „Hypothekenvermittlungs-Genossenschaft Berliner Apotheker „Garda" m. b. H", Levetzowstr. 16 B.

Die wirtschaftlichen Interessen des Apothekergewerbes vertritt der in seinen Anfängen auf das Jahr 1820 zurückgehende Deutsche Apotheker-Verein mit über 5000 Mitgliedern, der in Berlin seinen Sitz hat. Von ihm ist auch die Gründung der genannten Unternehmungen ausgegangen.

80. Terpentinöl und Harze (Kolophonium).

Terpentinöl.

Im Gegensatz zu dem Jahre 1911, in dem heftige Preiserschütterungen für Terpentinöl zu verzeichnen waren, verlief der Markt im Berichtsjahre ruhig und blieb von sprunghaften Preisveränderungen frei. Dennoch vollzog sich ein stetiger, wenn auch langsamer Preisrückgang. Amerika forderte zu Beginn des Berichtsjahres ca. 75 Mk. für 100 kg frei Hamburg. Bis April fiel der Preis allmählich auf etwa 72 Mk., bis Juli auf etwa 68 Mk., bis Oktober auf ca. 60 Mk. und verblieb bis zum Schlusse des Jahres in dieser Höhe. Die Preise für französisches und griechisches Terpentinöl folgten den Preisen für amerikanische Oele und hielten sich dauernd auf ungefähr gleicher Höhe. Der Verbrauch von Terpentinölersatzmitteln hat abermals eine Zunahme erfahren, und es ist nicht zweifelhaft, daß der stetige Rückgang der Preise für Terpentinöl auf die steigende Verwendung von Ersatzmitteln zurückzuführen ist, die technisch immer vollendeter, insbesondere von deutschen Fabriken, auf den Markt gebracht werden. Die Ersatzmittel eroberten sich einen Markt nach dem anderen. Nachdem die Lack- und Farbenindustrie diese Produkte ständig verwendet, sind nunmehr auch die Behörden (Eisenbahndirektionen und Werften), wenn auch nicht ausschließlich, dazu übergegangen, Ersatzmittel zu verwenden. — Der Markt für Russisches Terpentinöl (Kienöl) war während des ganzen Jahres gleichfalls ruhig. Die Preise, die Anfang Januar franko Berlin bei Ladungsbezügen noch 46 Mk. für 100 kg betrugen, wichen langsam bis auf 41,50 Mk.

Harz.

Die Notierungen für dunkles Harz gingen während des Berichtsjahres von ca. 31 Mk. für 100 kg für Marke B/C auf ca. 26 Mk. zurück. Auch der Markt für Harze war frei von Spekulation.

Schellack.

Die neue Saison eröffnete im November 1911 mit 65 sh pro Cwt. engl. für die Standardmarke TN. Infolge der größeren Anfuhren ging der Preis gegen März auf 61 sh als niedrigsten Punkt zurück. Wie gewöhnlich wurden zu dieser Zeit Berichte über kleine Stocklackernten in die Welt gesetzt, und mit Ausnahme eines erneuten Rückganges im Juni/Juli stiegen die Preise stetig, so daß Ende Oktober 70 sh für TN gezahlt wurden. Aus Indien wurde auch weiterhin von einem Ausfall der Stocklackernte berichtet. Obgleich der Verbrauch des Artikels allenthalben im Wachsen begriffen, war die letzte Produktion für alle Bedürfnisse vollkommen ausreichend. Die Spekulation in TN auf Lieferungsgeschäfte war im Laufe des Jahres lebhaft, auch der Kontinent schenkte dem Artikel großes Interesse. Die Totalproduktion vom 1. Nov. 1911 bis 31. Okt. 1912 war um 39 260 Kisten größer als in der Saison vorher. Sie betrug 261 709 Kisten gegen 222 449 in der Zeit 1910/11;

charakteristisch ist, daß trotz der Zunahme der Produktion der Preis um 5 sh per Zentner stieg.

Die Verschiffungen verteilen sich wie folgt:

	1909/10	1910/11	1911/12
Orange	279 226 Kisten	195 218 Kisten	224 369 Kisten
Granat	19 219 „	16 193 „	18 640 „
Knopflack	20 645 „	11 038 „	18 700 „
	319 090 Kisten	222 449 Kisten	261 709 Kisten

Der Verbrauch der letzten Ernte (1911/12) verteilte sich wie folgt:

	insgesamt	Orange	Granat	Knopflack
England	49 669 Kisten	34 558 Kisten	4 286 Kisten	10 825 Kisten
Kontinent	93 816 „	76 522 „	10 547 „	6 746 „
Amerika	111 311 „	106 652 „	3 807 „	852 „
Diverse	6 913 „	6 636 „	— „	277 „
Total	261 709 Kisten	224 369 Kisten	18 640 Kisten	18 700 Kisten

Am 1. Jan. waren die Preise für:

	fine Orange	TN (in sh per Cwt. engl.)	AC
1908	165—175	125—127/6	170
1909	105—115	82—83	80—85
1910	75—85	68—69	65—70
1911	90—100	77—78	72—75
1912	75—85	63—64	62—65
1913	80—85	70—71	65—66

Die Vorräte in London betrugen am 1. Jan. (in Kisten):

	Orange	Granat	Knopflack	Zusammen
1908	18 644	1 529	4 744	24 912
1909	41 212	2 483	4 426	48 121
1910	49 303	2 377	4 567	56 247
1911	88 905	2 425	5 007	96 337
1912	93 491	2 909	4 088	100 488
1913	90 498	3 047	4 875	98 420

Der Wert für TN loco London betrug am 1. Jan. per Cwt. engl. in sh:

1907	213	1911	76
1908	122/6	1912	63
1909	80	1913	71
1910	68		

Von Kalkutta wurden abgeladen vom 1. Jan. bis 31. Dez. 1911:

	Orange	Granat	Knopflack
Nach Hamburg	34 124 Kisten	2 125 Kisten	1 947 Kisten
„ Bremen	7 437 „	1 000 „	2 131 „
„ Rotterdam	4 859 „	600 „	410 „
„ Triest	6 070 „	2 022 „	625 „
„ London	32 462 „	4 626 „	8 762 „
„ New York	84 630 „	3 400 „	510 „
„ Dünkirchen	12 425 „	2 125 „	929 „

Merkwürdig ist die große Zunahme in der Produktion von Knopflack (18 700 Kisten gegen 11 038 im Vorjahre). In Stocklack war die Nachfrage nur schwach, besonders für gute Qualität, wie Siam, dagegen wurden alle geringen und billigen Sorten von ca. 25 bis 33 sh geräumt; der Vorrat aller Qualitäten beläuft sich auf 2000 Kisten. Körnerlack war das ganze Jahr im Vergleich mit Schellack billig. Die Umsätze waren ziemlich bedeutend (ca. 5000 Säcke); es notierte gute Qualität 60 bis 65 sh, mittel 55 bis 57 sh, gering 50 bis 53 sh.

81. Petroleum und andere Mineralöle.

Petroleum

Das Geschäft in Petroleumprodukten war außerordentlich angeregt. Verschiedene Umstände führten bei einigen Produkten, besonders Benzin, zu einer immer mehr zunehmenden Nachfrage, der eine wesentliche Vermehrung der Produktion nicht gegenüberstand. Andererseits genügte der verfügbare Tankraum für Seetransporte bei weitem nicht dem stark angewachsenen Transportbedürfnis, und die dadurch hervorgerufene Frachtenhausse wurde noch durch einige besondere Vorkommnisse während des Jahres (Verlust mehrerer Tankschiffe, zeitweilige Dardanellensperre) verschärft. Die große Nachfrage und die auf ein Mehrfaches gegenüber dem Normalsatz gestiegenen Frachten hatten allgemein, mit geringer Ausnahme, ein starkes Anziehen der Preise für Petroleumprodukte zur Folge. In Deutschland wurde die Preisentwicklung noch besonders durch den erhöhten Eigenverbrauch und den Rückgang der Produktion des benachbarten Oesterreich-Ungarn beeinflußt. Die Preise für Benzin, Gas- und Treiböl in Deutschland haben unter diesen Umständen ein höheres Preisniveau erreicht als je zuvor. Dagegen wurde der Verkaufspreis von Leuchtöl von der durch die eingetretenen Verhältnisse notwendigerweise bedingten allgemeinen Preiserhöhung nur wenig betroffen, weil der Hauptimporteur, die Deutsch-Amerikanische Petroleum-Gesellschaft, das ihr drohende Petroleummonopol u. a. durch künstliches Niedrighalten der Preise abzuwenden bemüht war.

Rohölerzeugung

Die Rohölerzeugung der Hauptproduktionsländer stellte sich, soweit verläßliche Ziffern vorliegen, im Berichtsjahr, im Vergleich zum Vorjahre, wie folgt:

	1911 t	1912 t	1912 gegenüber 1911 Zunahme in t	Abnahme in t
Vereinigte Staaten	28 879 000	29 664 000	785 000= 2,7%	—
Rußland	9 152 000	9 264 000	112 000= 1,2%	—
Rumänien	1 545 000	1 807 000	262 000=16,9%	—
Galizien	1 455 000	1 181 000	—	274 000=18,8%

Ueber die Produktion von Mexiko liegen zuverlässige Zahlen nicht vor; nach einer Schätzung soll im Jahre 1912 die Rohölerzeugung etwas über 2 000 000 t betragen haben. Die Produktion

von Niederländisch-Indien wird auf 1 500 000 t geschätzt gegenüber 1 600 000 t im Jahre 1911. — Zu der Vermehrung der Produktion der Vereinigten Staaten hat insbesondere Kalifornien beigetragen. In Rußland hat die vermehrte Gewinnung im Bakuer Gebiete die eingetretene Verminderung der Ausbeute von Grosny mehr als ausgeglichen. Der großen Zunahme der rumänischen Rohölgewinnung steht gegenüber der Rückgang der galizischen Erzeugung, der im Jahre 1910 infolge des Wassereinbruchs im Tustanowicer Gebiet seinen Anfang nahm und sich im Berichtsjahr weiter fortsetzte. — Die gesamte Rohölproduktion der Welt im Jahre 1912 wird auf 47 100 000 t angegeben und weist damit eine Zunahme von ungefähr 2 % gegen das Vorjahr auf.

Rohölpreise.

Die Rohölpreise erfuhren infolge der geschilderten Verhältnisse durchgängig eine wesentliche Erhöhung, und zwar stellten sich die Notierungen für die verschiedenen Provenienzen ab Grube wie folgt:

	Pennsylvanisches Rohöl		Oklahoma Rohöl		Russisches Rohöl		Galizisches Rohöl	
	$ per barrel	M. per t	$ per barrel	M. per t	Kop. per Pud	M. per t	Kr. % kg	M. per t
Mitte Januar	1,40 =	44,85	0,53 =	16,95	28,50 =	37,50	4,35 =	37,—
„ April	1,55 =	49,70	0,62 =	19,85	32,70 =	43,10	4,35 =	37,—
„ Juli	1,60 =	51,25	0,68 =	21,75	37,— =	48,80	4,40 =	37,45
„ Oktober	1,65 =	52,90	0,70 =	22,25	37,75 =	49,80	5,50 =	46,70
„ Dezember	2,00 =	64,10	0,80 =	25,60	39,50 =	52,10	6,70 =	56,95

Auch der Preis für rumänisches Rohöl bewegte sich, in Uebereinstimmung mit den anderen Rohölen, während des ganzen Jahres in aufsteigender Richtung. Preisnotierungen für Rohöl gibt es übrigens in Rumänien so wenig wie für andere Produkte, da mehr als zwei Drittel der ganzen Produktion in den Händen der verschiedenen Petroleum-Großmächte ist, die ihre Rohölprodukte selbst verarbeiten und die gewonnenen Produkte auch selbst im Inland und Ausland verkaufen. — Die Preise für amerikanisches und galizisches Rohöl haben weiter erheblich angezogen. Mitte Februar notierte pennsylvanisches Rohöl 2,50 $ per Barrel gleich 80,10 Mk. per Tonne, und Oklahoma Rohöl 0,88 $ gleich 28,20 Mk. per Tonne. Galizisches Rohöl ist auf über 10 Kr. (86 Mk.) per Tonne gestiegen. Die Meinungen über die Gründe für die Erhöhung der amerikanischen Notizen sind geteilt. In Oesterreich verursachte der Mangel an Ware in Verbindung mit Spekulationen die bedeutende Steigerung.

Leuchtölpreise.

Die Preise für Leuchtöl in den Produktionsländern waren während des Berichtsjahres mehr Schwankungen unterworfen als diejenigen von Rohöl. Sie bewegten sich aber gleichfalls durchweg zu Ende des Jahres auf einem wesentlich höheren Niveau als zu Beginn. Die Notizen für amerikanisches und russisches Leuchtöl (für die anderen Provenienzen gibt es keine offiziellen Notierungen) stellten sich wie folgt:

	Standard white*) in bulk f. o. b. New York cents p. gallon		Mark per Tonne	Russisches Petroleum f. o. b. Batum Kop. p. Pud		Mark p. Tonne
Mitte Januar	4,10	=	58,30	48,—	=	63,30
„ April	4,85	=	69,—	58,—	=	76,50
„ Juli	5,—	=	71,20	59½	=	78,50
„ Oktober	4,75	=	67,60	55,—	=	72,60
„ Dezember	4,80	=	68,30	64½	=	85,10

*) Die Notiz für Water white war durchweg um 1 cent per gallon = 14,20 M. pro Tonne höher.

In den Leuchtölnotierungen sind im Gegensatz zu den Rohölpreisen seit Beginn des Jahres 1913 bis Mitte Februar wesentliche Veränderungen nicht eingetreten.

Deutsches Leuchtölgeschäft.

Im deutschen Leuchtölgeschäft haben sich im Berichtsjahr erhebliche Wandlungen vollzogen. Die Kontrolle über die „Olex", die Absatzorganisation der galizischen Raffinerien, die sich mit den Tochtergesellschaften der Standard Oil Co. Jahre hindurch in der heftigsten Weise bekämpft hat, ging im Frühjahr auf die Deutsche Erdöl-Aktiengesellschaft über. Diese Gesellschaft traf alsbald mit der Deutsch-Amerikanischen Petroleum-Gesellschaft eine Verständigung, welcher im September ein vertragliches Bündnis folgte. Auf der andern Seite löste die Deutsche Petroleum-Verkaufs-Gesellschaft, die Absatz-Organisation der rumänischen und russischen Produzenten, ihr Vertragsverhältnis zur Deutsch-Amerikanischen Petroleum-Gesellschaft auf und betreibt seitdem den Absatz von Leuchtöl wieder selbständig. Von der allergrößten Wichtigkeit für den deutschen Petroleumhandel war das auf die Einführung eines Reichs-Petroleummonopols abzielende Vorgehen der Regierung zu Ende des Berichtsjahres. Die Reichsregierung legte dem Bundesrat den Entwurf eines Gesetzes über den Verkehr mit Leuchtöl vor; der Entwurf wurde von den Verbündeten Regierungen angenommen, im Reichstage eingebracht und von diesem an eine besondere Kommission verwiesen. Die Aktion wurde in allen Teilen Deutschlands außerordentlich lebhaft erörtert. Dabei wurde zwar anerkannt, daß die Preispolitik der Standard Oil Co. in Deutschland, wenn die Preise auch in den einzelnen Gebieten vielfach zu gleicher Zeit außerordentlich verschieden waren, bisher im ganzen maßvoll war, und daß die Verkaufspreise für Leuchtöl in Deutschland seit Jahren niedriger gewesen sind als in den meisten anderen europäischen Ländern; dies trifft, wie bereits erwähnt, besonders auf das Berichtsjahr zu, während dessen ganzer Dauer die deutschen Leuchtölpreise zum Teil erheblich unter den Verkaufspreisen im übrigen Europa standen. Ebenso einmütig ist aber auch die Ansicht, daß die Standard Oil Co. durch die rücksichtsloseste Bekämpfung ihrer Wettbewerber, die in jahrelangen selten unterbrochenen Preiskämpfen und Preisschleudereien Ausdruck fand, gerade auf dem deutschen Markt Zustände geschaffen hat, die auch den deutschen

Konsumenten stark bedrohen können. Die Standard Oil Co. hat im Laufe der Jahre die meisten unabhängigen Petroleumgroßhändler und Petroleumgesellschaften entweder aus dem Geschäfte hinausgedrängt oder in ein solches Abhängigkeitsverhältnis von ihr gebracht, daß sie über den deutschen Leuchtölmarkt eine besonders weitgehende Herrschaft ausübt. Die Berliner Handelskammer hat die Auffassung vertreten, daß ein gesetzliches Eingreifen in den Verkehr mit Leuchtöl zurzeit nicht notwendig sei. Auch der deutsche Handelstag hatte zunächst im Dezember 1912 denselben Standpunkt eingenommen. Bei seiner Tagung im Februar 1913 war jedoch eine erhebliche Majorität (320 gegen 79 Stimmen) grundsätzlich für die Einführung eines Monopols, sofern es möglich sein werde, die für den deutschen Bedarf erforderliche Menge zu angemessenen Preisen zu beschaffen. Jedenfalls ist durch die Regierungsvorlage weitesten Kreisen der Ernst der Lage vor Augen geführt, und man darf hoffen, daß, wenn die gesetzgebenden Körperschaften die Einführung eines Reichs-Petroleummonopols etwa zurzeit nicht beschließen sollten (inzwischen hat im Februar 1913 die Reichstagskommission den Grundgedanken des von der Regierung eingebrachten Gesetzentwurfes in zweiter Lesung mit großer Mehrheit angenommen), die Standard Oil Co. sich aus den letzten Vorgängen eine Lehre ziehen und ihre von den allermeisten ihrer Konkurrenten als unerträglich empfundenen, auf eine Monopolstellung abzielenden Machenschaften für die Zukunft weniger brutal gestalten wird, als in der Vergangenheit.

Die amtliche Statistik weist die Großhandelspreise für Leuchtöl in Berlin, und zwar für Faßöl (einschließlich Faß), per 100 kg wie folgt nach:

	Amerikanisches Petroleum		Russ. Petroleum	Galiz. Petroleum
	Water white	Standard white		
Januar	26,60 M.	24,10 M.	(nicht	24,10 M.
April	27,90 „	25,40 „	nachgewiesen)	24,10 „
Juli	(ab Juni 1912 nicht		27,40 M.	25,50 „
Oktober	mehr		26,80 „	24,90 „
Dezember	nachgewiesen)		26,80 „	25,— „

Diese Großhandelspreise haben aber keinerlei praktische Bedeutung mehr, da der Handel von Leuchtöl in Fässern nur noch verhältnismäßig selten vorkommt.

Der von der Deutsch-Amerikanischen Petroleum-Gesellschaft in Groß-Berlin geforderte Preis für gewöhnliches Leuchtöl bei Abnahme aus Straßentankwagen betrug per Liter in den ersten Monaten des Berichtsjahres 17 Pf.; im Mai wurde der Preis nach dem Friedensschluß mit den Galiziern auf 18 Pf. erhöht; im September wurde er angesichts der bevorstehenden Petroleummonopol-Debatten auf 17½ Pf. ermäßigt.

Einfuhr von Leuchtöl.

Die Einfuhr von Leuchtöl betrug im Berichtsjahr 791 000 t gegenüber 755 000 t im Jahre 1911, stieg also um 36 000 t. Es lieferten die einzelnen Bezugsländer:

	1911 t	1912 t	1912 gegenüber 1911 Zunahme t	Abnahme t
Vereinigte Staaten	592 000 = 78 %	616 000 = 78 %	24 000	—
Oesterreich-Ungarn	114 000 = 15 %	125 000 = 16 %	11 000	—
Rußland	14 000 = 2 %	28 000 = 3 %	14 000	—
Rumänien	35 000 = 5 %	22 000 = 3 %	—	13 000
	755 000 = 100 %	791 000 = 100 %	36 000	—

Wesentliche Veränderungen in der Einfuhr aus den Produktionsländern sind demnach auch im Berichtsjahre nicht eingetreten. Die relativ groß erscheinende Differenz der Einfuhr aus Rußland und Rumänien in den beiden vergangenen Jahren dürfte zum Teil zufälliger Natur sein, insofern, als sich bei den in Betracht kommenden, verhältnismäßig geringen Ziffern schon durch ein oder zwei Schiffsladungen, die in einem Jahr mehr oder weniger eingehen, das Bild wesentlich verschiebt. Daß der Import aus Rumänien und Rußland nicht viel höher ist, hat seinen Grund darin, daß die Verkaufsgemeinschaft der rumänischen und russischen Produzenten ihren eigenen Export wegen des scharfen Auftretens der Deutsch-Amerikanischen Petroleum-Gesellschaft nach anderen Ländern geleitet und für Deutschland Oel von unabhängigen amerikanischen Gesellschaften bezogen hat, was in dem erhöhten Import aus den Vereinigten Staaten zum Ausdruck kommt. — Nach den Einfuhrzahlen, unter Einrechnung der inländischen Leuchtölerzeugung, betrug der Leuchtölverbrauch pro Kopf der Bevölkerung im Jahre 1911 etwas weniger als 12 kg, während er sich im Berichtsjahr etwas über diese Menge erhob.

Benzin.

Das deutsche Benzingeschäft entwickelte sich während des Berichtsjahres sehr gut, sowohl bezüglich der verlangten Mengen als auch der erzielten Erlöse. Die große Zunahme der Automobile und die weitere Entwicklung der Luftfahrzeuge haben einen Benzinbedarf zur Folge, dem die Produktion bei weitem nicht gewachsen ist. Das als Ersatzmittel für Benzin vielfach genannte Benzol ist als solches wegen seiner qualitativen Mängel (starker Geruch der Abgase und geringe Kältebeständigkeit) nur in beschränktem Maße verwendbar und steht zudem auch nur in verhältnismäßig geringen Mengen zur Verfügung. Man war also im wesentlichen auf Benzin angewiesen, und die geschilderte Situation führte dazu, daß die Preise im Verlauf des Berichtsjahres um nahezu 50 % stiegen. Besonders in den leichteren Sorten war das Angebot sehr knapp, weshalb die Verbraucher mehr und mehr auf die schweren Qualitäten übergingen. Der Verbrauch von Benzin im Berliner Bezirk wird für das Berichtsjahr auf 35 000 t geschätzt. Die Verkaufspreise begannen

zu Anfang des Jahres zu steigen, setzten Mitte des Jahres zu sprunghaftem Vorgehen an und bewegten sich dann in stark aufsteigender Richtung weiter. Die Gesamteinfuhr von Benzin in das Zollgebiet betrug in runden Zahlen im Jahre 1912 246 500 t gegenüber 198 200 t im Jahre 1911, also 48 300 t gleich 24 % mehr. Die einzelnen Bezugsländer sind an der Einfuhr wie folgt beteiligt:

	1911	1912	1912 gegenüber 1911
Ver. Staaten	75 400 t = 38,04 %	80 000 t = 32,45 %	+ 4 600 t
Rumänien	36 100 „ = 18,21 %	71 100 „ = 28,85 %	+35 000 „
Niederl.-Indien	47 500 „ = 23,96 %	31 500 „ = 12,78 %	−16 000 „
Rußland	20 700 „ = 10,44 %	40 100 „ = 16,26 %	+19 400 „
Oesterr.-Ungarn	18 500 „ = 9,35 %	23 800 „ = 9,66 %	+ 5 300 „
	198 200 t	246 500 t	48 300 t

Treib- oder Gasöl.

Für das mehr und mehr an Bedeutung gewinnende Treib- oder Gasöl war die Nachfrage in Deutschland im Berichtsjahr gleichfalls außerordentlich lebhaft. Hauptverbraucher dieses Stoffes ist der Verbrennungsmotor (System Diesel); ein kleinerer Prozentsatz wird zur Herstellung von karburiertem Wassergas verwendet. Die Einfuhr betrug rund 54 000 t gegenüber rund 37 000 t im Vorjahr. Die Preise erfuhren eine bedeutende Steigerung, die einerseits durch die verstärkte Nachfrage infolge der fortschreitenden Verwendung der Verbrennungsmotoren, andererseits für österreichisches Oel durch den Rückgang der Produktion dieses Landes und für überseeisches Gasöl durch teure Frachten bedingt war. Die vielfachen Bemühungen der Interessenten um eine Ermäßigung des früheren hohen Zolles auf Gasöl hatten gegen Schluß des Jahres einen erfreulichen Erfolg. Mitte November wurde der Zoll für Gasöl zum Motorenbetrieb um 50 %, nämlich von 3,60 Mk. auf 1,80 Mk. per 100 kg netto, ermäßigt. Ferner erfuhr der Zolltarif eine Aenderung dahin, daß die obere Gewichtsgrenze gestrichen wurde, so daß also in Zukunft alle Mineralöle im spezifischen Gewicht von über 0,830 als Treiböl, unter dem Schutz des ermäßigten Zollsatzes, Verwendung finden können.

Mineralschmieröle.

Das Jahr 1912 war in der Branche der Mineralschmieröle wohl das unruhigste seit dem Jahre 1905. Der Türkisch-Italienische Krieg und der Balkankrieg haben u. a. einen gewaltigen, hemmenden Einfluß ausgeübt. Die im September 1911 einsetzende Hausse hat standgehalten, sprungweise sind die Preise gestiegen, und auch zu Ende des Berichtsjahres rechnete man allgemein mit weiteren Preissteigerungen. Nachdem der Oelmarkt Jahre hindurch nur langsam weichende Preise gekannt hatte, hat die Hausse sowohl Oelhandel als auch die Industrie gründlich aufgerüttelt, und man fängt allgemein an, sich den neuen Verhältnissen anzupassen. In der Industrie zeigt sich teilweise noch immer ein Verlangen nach den alten Preisen,

was jedoch keinesfalls berechtigt ist, denn die kuranten russischen Maschinenöle sind seit Jahresfrist um ca. 8 Mk., Zylinderöle, größtenteils amerikanischer Provenienz, teilweise bis zu 12 Mk. im Preise gestiegen. Die vielfach benötigten dünnflüssigen Oele haben sich um nahezu 100 % auf den unverzollten Zisternenpreis, Frachtparität Berlin gerechnet, im Preise erholt und damit eine nie gekannte Höhe erreicht. — Die russischen Oelimporteure in Hamburg machen infolge der großen Preissteigerungen von ihren Kontraktrechten den Oelhändlern gegenüber Gebrauch und annullieren das Restquantum, das bis zum Abnahmetermin, der jeweils vorgeschrieben ist, nicht abgerufen war, so daß bei manchen Händlern sich unerwünschte Lager angesammelt haben dürften. — Zu den sehr hohen Preisen kamen noch Schwierigkeiten in der Lieferung. Die Standard Oil Company, die Deutschland auch in Schmierölen zu einem sehr großen Prozentsatz versorgt, war durch die Antitrust-Gesetzgebung in den Vereinigten Staaten schwerer getroffen, als allgemein angegeben war. Der Trust hatte große Schwierigkeiten, seinen Lieferungsverpflichtungen gerecht zu werden, wozu auch noch der steigende Absatz in den Vereinigten Staaten kam. Die russischen Zufuhren litten begreiflicherweise durch die Dardanellensperre und die durch die kriegerischen Ereignisse in der Türkei hervorgerufenen häufigen Störungen der Schiffahrt. Die deutsche Mineralölproduktion, die in den letzten Jahren unverkennbar große Fortschritte gemacht hat, ist bei weitem nicht in der Lage, den Bedarf Deutschlands an Schmiermaterialien zu befriedigen. — Während bis jetzt der Hauptstützpunkt des Oelhandels in Hamburg lag, ist Berlin durch die Gründung des Konzerns „Deutsche Erdöl-Werke", dem im Laufe der Zeit andere deutsche, galizische und rumänische Raffinerien angegliedert wurden, durch eine wichtige Oelgruppe mit in den Vordergrund gebracht worden. Das Unternehmen ist zwar noch jung, doch darf es nicht unterschätzt werden. Es ist nur zu hoffen, daß diese Gesellschaft innerhalb ihrer sich gesteckten Grenzen bleibt und nicht, wie die Standard Oil Company es getan hat, an die Verbraucher direkt herantritt, um dadurch die Händler auszuschalten. — Die Ursachen für die hohen Preissteigerungen sind u. a. auch in den Preiserhöhungen des Rohöls zu suchen. Letzteres kann in Rußland vielfach mit sehr gutem Nutzen ohne besondere Verarbeitung zu Heizzwecken verkauft werden, wodurch natürlich die Preise für das den Raffinerien zu überweisende Rohmaterial erheblich gestiegen sind. An zweiter Stelle kommen die sehr erheblichen Frachtsteigerungen in Betracht, und an dritter Stelle steht der gesteigerte Verbrauch, mit dem die Produktion nicht Schritt zu halten vermag.

Die Hauptbohrfelder in Baku, gehen in ihrer Ergiebigkeit von Jahr zu Jahr zurück. Die Hoffnungen, die man auf andere russische Terrains gesetzt hatte, sind teilweise sehr gründlich enttäuscht worden. Die Produktion in den Vereinigten Staaten hat zwar nicht nachgelassen, der Bedarf der amerikanischen Industrie an Schmiermaterialien ist jedoch derartig groß, daß Amerika in den letzten Jahren große Posten russischen Oels importiert hat. Neuerdings sind angeblich sehr ergiebige Oelterrains in Mexiko erschlossen worden; ob und inwieweit diese Felder für die Versorgung Deutschlands mit Schmierölen in Betracht kommen, bleibt abzuwarten.

Der Schmierölhandel liegt an und für sich nicht günstig, da eine außerordentlich scharfe Konkurrenz vorhanden ist, die namentlich durch die sehr zahlreichen „Auchölhändler", die den Artikel im Nebengeschäft führen, auf die Spitze getrieben wird.

Verein Deutscher Mineralölhändler.

Der im vorigen Jahre gegründete „Verein Deutscher Mineralölhändler e. V." mit dem Sitze in Hamburg hat sich inzwischen weiter ausgedehnt. Besondere Resultate der Vereinstätigkeit sind bislang noch nicht vorhanden, doch darf man in dieser Beziehung günstige Erwartungen für die Zukunft hegen. Auf alle Fälle ist die Gründung des Vereins aber insofern freudig zu begrüßen, als sie fraglos dazu beitragen wird, den unvermeidlichen Konkurrenzkampf durch eine mehr kollegiale Auffassung der Geschäfte zu mildern.

Reichspetroleummonopol.

Das Reichspetroleummonopol, welches in letzter Zeit die Gemüter aufregte, bewegt den Oelhandel ziemlich wenig. Vielfach zieht man in Handelskreisen ein Privatmonopol, das durch Intelligenz und Kapital schließlich doch zu bekämpfen ist, einem durch den Schutz der Gesetze unantastbaren Staatsmonopol vor. Etwas anderes wäre es freilich, wenn das Reichsmonopol dem Zwischenhandel das wiedergeben wollte, was er vor langen Jahren an die Standard Oil Company verloren hat. Bekanntlich haben in früheren Jahren viele Oelhändler auch den Artikel Petroleum im Großhandel geführt und durch Aufgabe desselben schmerzliche Verluste erlitten. Diese würden es gewiß mit Freuden begrüßen, wenn das Reichsmonopol ihnen Gelegenheit geben würde, den Petroleumgroßhandel wieder aufzunehmen. Das ist aber keineswegs beabsichtigt. Vom Reichsmonopol wird höchstens der Kleinhandel, und noch nicht einmal dieser, Nutzen haben; deshalb bringt der Oelgroßhandel dem Monopol wenig Interesse entgegen. — Hin und wieder wurde auch wohl ein Monopol für Schmieröle erwähnt, das ist aber eine Utopie, denn ein so diffiziler, mannigfaltiger Vertrauensartikel wie Schmieröl läßt sich nicht monopolisieren. Bestrebungen, den Zwischenhandel auszuschalten, werden aus dem gleichen Grunde geringe Aussicht haben.

82. Lack- und Firnisfabrikation, Mineral- und Oelfarben, Farblacke.

Absatz.

Der Absatz in Mineral-, Pigment- und Lackfarben war im Berichtsjahre sowohl im Inland als auch hinsichtlich des Exports einheitlich gleichmäßig und sehr rege, so daß die Höhe des Umsatzes diejenige des Vorjahres teilweise nicht unwesentlich übertraf. Diese Resultate sind um so erfreulicher, als der strenge Winter, der im Februar 1912 einsetzte, eine lange Unterbrechung der Schiffahrt, also auch des Exports, herbeiführte, welcher Umstand freilich im Gegensatz zum Jahre 1911 durch wesentlich besseren Wasserstand unserer Flußläufe während der Schiffahrtsperiode wettgemacht wurde. Störungen in der Verschiffung kamen nur vereinzelt auf der Oder vor, welche ja ständig ein Schmerzenskind in dieser Beziehung bildet und zum großen Schaden des Handels stets als eine unsichere Wasserverbindung zwischen Berlin und dem industriereichen Schlesien betrachtet werden muß. Ferner war im Berichtsjahre das Darniederliegen des Baugewerbes ein ungünstiger Faktor, der dem Verbrauch an Malerfarben einen wesentlichen Abbruch tat.

Preise

Die Rohmaterialpreise bewegten sich in stark steigender Tendenz, die namentlich bei den Metallen zum Ausdruck kam, unter denen Blei und Zinn Steigerungen von ca. 100 % erlitten. Da sich hierdurch in Verbindung mit den höheren Arbeitslöhnen die Gestehungspreise vieler Produkte der Farbenbranche stark erhöhten, gestaltete sich das Verhältnis zum Verkaufspreis noch ungünstiger als in den Vorjahren. Bei der großen Konkurrenz, die auf dem Farbenmarkt herrscht, konnte auch nicht eine nur einigermaßen der Erhöhung des Einstandspreises entsprechende Erhöhung der fertigen Produkte durchgesetzt werden.

Rohstoffe.

Leinöl notierte im November 1911 ca. 75 Mk., fiel dann um einige Mark und stieg im Januar 1912 wieder auf einige 80 Mk. Im Februar/März trat eine Abschwächung ein und die Preise sanken wieder um einige Mark. Dieses Spiel wiederholte sich im Laufe des Jahres mehrere Male. Im Mai stieg der Preis wieder auf fast 90 Mk. Nach und nach schwächte sich der Markt jedoch wieder ab. Im Laufe der Monate Juli, August, September und Oktober fielen die Preise allmählich bis in die Mitte der 60er Mark und gegen den 10. Nov. war Leinöl auf Lieferung für 1913 zu fast 60 Mk. zu haben, ein Preis, der selten ist. Holzöl, das während der Wirren in China eine Zeitlang nicht regelmäßig abgeladen wurde, wurde wieder billiger. Da es aber im Berichtsjahre meist doch noch teurer war als Leinöl, so dürfte sein Verbrauch etwas nachgelassen haben, besonders für diejenigen Zwecke, wo die besonderen Eigenschaften

und Vorzüge des Holzöls gegenüber dem Leinöl nicht in Betracht kommen.

Die Preise von Terpentinöl, haben sich seit dem November 1911 bis gegen die Mitte des Jahres 1912 meist in den 70er Mark bewegt. Im Juli trat eine Abschwächung ein, und in der zweiten Hälfte des Jahres bewegten sich die Preise meist auf einer Höhe Anfang der 60er Mark. Diese niedrigen Preise kamen den Lackfabrikanten sehr zugute.

Die Preise von Harz haben sich im Laufe des Berichtsjahres ziemlich auf der gleichen Höhe erhalten; es ist auch, angesichts des ständig wachsenden Verbrauchs dieses Artikels für andere technische Zwecke und der stetigen Verteuerung fast aller Kopale an ein Fallen der Preise kaum zu denken.

Kopale, diese wichtigen Rohstoffe, die für die Herstellung vieler Lacke trotz aller Fortschritte in der Verarbeitung von Kolophonium doch wohl niemals werden entbehrt werden können, steigen immer mehr im Preise. Besonders verteuern sich immer mehr die sogenannten Manila-Kopale.

Die als Lösungsmittel wichtigen Mineralöle (Benzine), die infolge verbesserter Fabrikationsmethoden das Terpentinöl in der Lack- und Farbenindustrie immer mehr verdrängt haben, sind im Berichtsjahre ganz erheblich im Preise gestiegen. Einerseits hat der bedeutende Mehrverbrauch darauf eingewirkt, andererseits sollen Schwierigkeiten in der Heranschaffung der Rohöle (Naphtha) mitgesprochen haben. Besonders die inländischen Raffinerien haben ihre Preise erheblich erhöht (zum Teil um 10 Mk. per 100 kg und mehr). Dieser Umstand fällt für die Lackindustrie schwer ins Gewicht. Die österreichischen Raffinerien sind bisher den Erhöhungen nicht in gleichem Maße gefolgt.

Bei den gefallenen Leinöl-Preisen hat die Verwendung von reinem Leinölfirnis wieder zugenommen. Trotzdem haben aber immer noch Ersatzmittel, die erheblich billiger verkauft werden als reiner Leinölfirnis, in ganz bedeutendem Umfange Anwendung gefunden, speziell für Innenanstriche, und es ist als ganz sicher anzunehmen, daß diese Firnisersatzmittel sich einen dauernden Platz im Handel erworben haben.

Einzelne Artikel.

In bezug auf die einzelnen Verwendungszwecke war das Geschäft in Farben für die Buntpapierfabrikation, für Dekorationsmalerei, Blechdruck usw., sowie in Künstler- als auch in graphischen Farben befriedigend. Es ist jedoch nicht zu leugnen, daß letztere Farben, ebenso wie die Farben für die Tapetenindustrie, einen starken Abbruch dadurch erleiden, daß infolge Vereinfachung der Fabrikationsweise, indem viele Farbstoffe beinahe gebrauchsfertig seitens der Anilinfabriken geliefert werden, die betreffenden Pigmentfarben resp. Farblacke von den Konsumenten selbst hergestellt werden.

In Permanentweiß (Blanc fixe) hielt sich der Umsatz auf der Höhe der Vorjahre, wenn auch nicht zu verkennen ist, daß die aus anderen Rohmaterialien hergestellten Produkte dem aus Witherit dargestellten Abbruch tun.

Der Pariserblau-Markt hat sich insofern noch weiter verschlechtert, als das zur Herstellung des Blaus dienende Rohmaterial, das blausaure Kali, erheblich im Preise gestiegen und sehr knapp ist, ohne daß es infolge starker Konkurrenz möglich wäre, die Preise dementsprechend zu erhöhen.

Die Spirituslackindustrie hat im großen und ganzen günstig arbeiten können. Die Spirituspreise wurden allerdings eine Zeitlang durch den Spiritusring sehr erhöht, jedoch trat gegen Ende Oktober wieder eine Abschwächung der Preise ein. Bezeichnend für die Taktik der Spirituszentrale ist, daß zeitweise die Großverbraucher für Brennspiritus höhere Preise zahlen mußten als das Publikum, das den Artikel flaschenweise zu kaufen pflegt.

Export.

Der Export stieg nach Belgien, Niederlanden, den Vereinigten Staaten von Nordamerika, während er nach Ländern wie Spanien, Oesterreich-Ungarn, Italien, Portugal, England, Schweiz und Frankreich sich in den vorjährigen Grenzen bewegte. Der Export nach den ostasiatischen Ländern ging infolge der in China herrschenden Wirren zurück. Nach Rußland blieb der Export infolge der prohibitiv wirkenden Zölle und ihrer willkürlichen Auslegung nach wie vor gering.

Steuerpolitik Kartelle.

Die inländische Steuerpolitik, sowie Kartelle und Syndikate übten einen nachteiligen Einfluß auf die in Frage stehende Industrie nicht aus.

Zahlungsverhältnisse.

Leider hat die im Jahre 1910 begonnene Besserung der Zahlungsverhältnisse im Inlande nicht angehalten, sondern es ist eine Verschlechterung eingetreten, die wohl außer der zeitweisen Versteifung des Geldmarktes auch dem Darniederliegen der Bautätigkeit zuzuschreiben ist.

Ausblick

Für das Jahr 1913 läßt sich eine Voraussage nicht stellen. Bei der Ungewißheit der politischen Lage und der mit ihr in Verbindung stehenden Geldknappheit ist es indes wahrscheinlich, daß die Stockung in der Bautätigkeit anhalten und der Export nachlassen wird. Als besonders wichtig ist zu erwähnen, daß die Regierung neuerdings wieder die Einführung von Einschränkungen im Verkehr mit Bleiweiß anstrebt, indem sie von einer übertriebenen Furcht hinsichtlich der Giftigkeit des Bleiweiß ausgeht. Die betroffenen Industrien haben durch ihre Fachverbände gegen diese Absichten der Regierung Stellung genommen. Es ist zu wünschen, daß es ihren Bemühungen gelingt, zu scharfe Maßnahmen abzuwenden.

83. Farbhölzer.

Allgemeines.

Die Ende des Jahres 1911 erwähnte Aussicht, daß die Hauptproduktionsländer Haiti und Jamaica wohl nur mit geringerem Angebot an den Markt treten würden, hat sich in der Entwicklung des Berichtsjahres bis zum Sommer bestätigt. Die Branche hatte fast andauernd mit bedeutenden Verladungsschwierigkeiten und bei steigender Tendenz der Frachten sowohl bei Seglern als auch bei Dampfern zu kämpfen, so daß die Ablader vielfach aus Mangel an Raum die eingegangenen Kontrakte nicht rechtzeitig erfüllen konnten. Es ist klar, daß angesichts dieser Verhältnisse die Preise bei häufig fühlbarer Knappheit der Vorräte nach und nach fester wurden. Erst im Hochsommer und im Herbst hatten die Verschiffer für Dampferabladung mehr Tonnage zur Verfügung, und benutzten diese Gelegenheit, um die angesammelten Holzvorräte, sei es auf feste Order, sei es konsignationsweise, nach Europa zu bringen, was vorübergehend eine Abschwächung im europäischen Markte hervorrief. Gegen Ende des Jahres zeigte sich jedoch wieder eine größere Aufnahmefähigkeit und sogar Kaufbedürfnis für die späteren Monate. Die Ablader wurden wieder sehr zurückhaltend, um so mehr, als die andauernde Hausse in den Frachten auch für das Jahr 1913 für die Ablader nur eine Rentabilität gewährleistet, sofern ein erneuter Preisaufschlag seitens der Käufer bewilligt wird.

Einzelne Provenienzen. Mexiko.

Die Lieferungen waren qualitativ gut. Mexiko hat weniger geliefert, was einesteils darauf zurückzuführen war, daß für Mahagoni und Zedern in Europa sehr gute Preise bezahlt wurden und der Export dieser Nutzhölzer für die Verschiffer lohnender war als die Ausfuhr von mexikanischen Blauhölzern, auch war die Blauholzproduktion kleiner.

Haiti.

Die Abladungen aus Haiti waren größer als im Jahre 1911. Die Abschlüsse mußten meistens per Dampferverschiffung getätigt werden, da passender Seglerraum mangelte oder dafür allzu hohe Frachten verlangt wurden. Der Export von Holz blieb gegenüber dem Jahre 1910 und früheren Jahren beschränkt; außer den regelmäßigen, qualitativ guten Importen von Port de Paix, Aquin und Aux Cayes kamen auch Abladungen von Gonaives, Miragoane, Jacmel, Jeremie, Port au Prince, Puerto Plata usw. heran, meistens Stammhölzer von guter Qualität, doch auch einige Partien Wurzeln, die bei lebhafter Nachfrage recht ansehnliche Preise zu erzielen vermochten. — Monte Christi lieferte in guter, gehaltvoller Qualität gleichmäßig gute Partien Stamm- und Wurzelholz.

Laguna. Yucatan. Jamaica.

Die Qualitäten, welche von der Provenienz Laguna kamen, enttäuschten im Berichtsjahre vielfach, während der Ausfall der Blauhölzer von der Yucatan- und von der Campecheküste

recht zu loben war. Das Angebot für die neue Saison sowohl von Laguna- als auch von Yucatan- und Campeche-Blauholz ist sehr klein. Eine Aussicht auf Ermäßigung der Preise ist nicht vorhanden — Jamaica lieferte schönes Stammholz und einige Partien guter Wurzeln.

Gelbholz.

Die Hoffnung, daß das Berichtsjahr für Gelbholz einen normalen Markt bringen würde, täuschte. Der Grund dafür lag in den andauernden, revolutionären Störungen, die sich nicht allein in Mexiko, sondern auch in Nicaragua während des ganzen Berichtsjahres mehr und mehr stark geltend machten. Es war sehr schwer, von diesen Hauptproduktionsländern für die feinen, zur Extraktion geeigneten Gelbhölzer überhaupt Abladungen zu erwirken; teilweise konnten die Verschiffer früher gemachte Kontrakte nicht innehalten, und die Käufer waren gezwungen, aus Jamaica und Domingo Gelbhölzer, die sich auch für Extraktionszwecke eignen, ersatzweise zu beziehen. Daß die Preisbasis sich durch die geschilderten anormalen Verhältnisse erhöhte, ist natürlich. Die Aussichten für das Jahr 1913 haben sich noch nicht gebessert. Auch für diesen Artikel machen sich die höheren Frachten sehr empfindlich fühlbar und spielten bei der Billigkeit des Produktes eine nicht unwichtige Rolle. Venezuela lieferte erst zum Herbst größere Abladungen, die gute Aufnahme fanden.

Rotholz.

Die sehr reichlichen Vorräte an Rotholz, die sich in der zweiten Hälfte des Jahres 1912 in Europa angesammelt hatten, sind langsam gelichtet worden, da der Verbrauch ziemlich unverändert geblieben ist und Abladungen, namentlich von den feinen Lima-Provenienzen, fast ganz ausgeblieben sind, denn die Schläger konnten wegen der Revolution in Mexiko nicht ungestört in den Waldungen arbeiten; zum Teil haben sogar die Ablader aus politischen Gründen ihre Wohnstätte verlassen. — Die Aussichten für das Jahr 1913 sind für die Verbraucher also keineswegs günstig; man hat daher bei weiterer Dauer des Mangels an Angebot für die feinen Sorten höhere Preise zu erwarten.

Sapanhölzer.

Sapanhölzer wurden in der Saison des Berichtsjahres ziemlich vernachlässigt. Die Abladungen beschränkten sich auf die Nachfrage. Vorräte haben sich an den Stapelplätzen nicht ansammeln können. Gegen Ende des Jahres machte sich mehr Nachfrage geltend. Da die Ablader auch für diesen Artikel mit höheren Frachten zu rechnen haben, so schloß das Jahr mit höheren Notierungen als das Vorjahr. — Der weitere Verlauf des Marktes für Sapanhölzer dürfte sich wohl ähnlich demjenigen für die feinen Limahölzer entwickeln.

Sandelholz

Sandelholz kam etwas reichlicher heran. Die Nachfrage war stets recht lebhaft und die Preise konnten für diesen sonst billigen Artikel eine ansehnliche Höhe erreichen.

Tab. 116. Einfuhr von Farbhölzern in Hamburg in den Jahren 1903—1912.

	1903 tons	1904 tons	1905 tons	1906 tons	1907 tons	1908 tons	1909 tons	1910 tons	1911 tons	1912 tons
Blauholz										
Laguna . . .	5 900	5 600	3 600	5 460	5 130	7 380	1 560	3 050	3 130	2 500
Yucatan . . .	5 500	4 600	1 250	1 800	950	1 615	905	445	650	570
Haiti usw. . .	3 100	2 200	2 060	5 100	4 990	960	1 420	3 200	1 820	2 450
Jamaika-Stammholz .	4 700	3 900	1 670	3 500	4 660	250	350	1 000	1 230	820
do. Wurzeln .	4 200	2 450	1 400	1 550	2 410	360	300	300	340	300
Honduras . .	1 400	650	900	770	420	225	600	700	400	200
Santa Lucia .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Cuba	550	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	25 350	19 400	10 880	18 180	18 560	10 790	5 635	8 695	7 570	6 840
Gelbholz										
Corinto . . .	1 600	300	1 255	135	390	110	274	460	500	300
Savanilla .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Maracaibo . .	225	150	155	270	1 360	111	150	400	500	100
Tampico . .	1 075	675	350	1 100	830	575	210	620	420	665
Jamaica . . .	500	450	150	125	150	125	126	220	300	290
Diverse . . .	60	90	100	175	320	175	155	130	250	210
	3 460	1 665	2 010	1 805	3 050	1 096	1 615	1 830	1 970	1 565
Rotholz	1 700	1 440	775	921	1 608	875	1 415	900	1 315	680
Quebrachoholz	99 000	121 000	106 000	99 000	109 000	89 500	97 000	128 600	155000	63 900

84. Gerbstoffe und Gerbextrakte.

Allgemeines.

Das Berichtsjahr war für die Lederindustrie im allgemeinen sehr ungünstig, denn die nach und nach bedeutend gesteigerten Preise für Rohhäute und Felle zwangen die Lederfabrikanten und Gerber zur Einschränkung der Produktion, um dadurch das Mißverhältnis zwischen dem Einstand des Rohartikels und des fertigen Fabrikats möglichst zu mildern. Es ist sehr zu beklagen, daß trotzdem eine Rentabilität für die mittleren und kleineren Betriebe, wie nicht allein geklagt und berichtet wurde, sondern auch aus den vielen Konkursen und Zahlungseinstellungen in der Lederindustrie klar hervorging, nicht erreicht wurde. Eine radikale Abhilfe wird wohl kaum bald möglich sein. Unter der Ungunst dieser Verhältnisse in der Lederindustrie hat auch das Geschäft in Gerbstoffen und Gerbextrakten gelitten, wenn auch noch andere Momente mitgewirkt haben, um auf die einzelnen Artikel besonders einzuwirken.

Quebracho-Blockholz und argentinischer Quebrachoholz-Extrakt.

Die große Einfuhr, die im Jahre 1911 an Quebracho-Blockholz und argentinischem Quebrachoholzextrakt nach Europa kam und sehr belangreiche Lager zu Ende des genannten Jahres an den Stapelplätzen anhäufte, hat wiederum etwas Gutes für die Besitzer dieser Lager gehabt. Es stellte sich nämlich heraus, daß die Produktion in Argentinien im Berichtsjahre einesteils durch Ueberschwemmungen beeinträchtigt wurde, andernteils auch die große Zerealienernte in Argentinien eine bedeutende Frachtenhausse herbeiführte, auf die die Ablader nicht gerechnet hatten, so daß sich nur bei erheblich höheren

Preisen in Europa eine Rentabilität für die Verschiffer ergeben konnte. Es hat sich der Markt daher erst angemessen langsam in den Konsumländern entwickeln müssen, ehe nennenswerte Abladungen erfolgen konnten. Der Import war im Berichtsjahre quantitativ erheblich kleiner als im Jahre 1911. Die Aussichten für das Jahr 1913 sprechen für eine höhere Preisbasis.

Argentinischer Quebrachoholzextrakt hatte keine einheitliche Entwicklung des Marktganges zu verzeichnen. Die niedrigen Preise, welche im Jahre 1911 dafür zu verzeichnen waren, führten zunächst zur Einstellung einer Reihe von Betrieben in Argentinien und Paraguay; nebenher wirkten auch die Ueberschwemmungen für die Extraktfabriken betriebsstörend und schränkten die Produktion ein. Daß trotz dieser mehr oder minder großen Produktionseinschränkung im Gran Chaco-Distrikt für Europa keine größere Preissteigerung im Berichtsjahre zu bemerken war, lag an der gleichzeitigen Betriebseinschränkung in den Lederfabriken. Dieser Minderabsatz war ausgleichend für das Preisniveau. Die in Nordamerika erfolgte Präsidentenwahl wurde für die Entwicklung der Geschäfte im allgemeinen günstig beurteilt. Wenn sich diese Annahme bewahrheitet und auch die kriegerischen Unruhen, die im Osten Europas sich entwickelt haben, keinen dauernden ungünstigen Einfluß auf Handel und Gewerbe ausüben werden, so dürfte das Jahr 1913 ein umfangreicheres und lohnenderes Geschäft in argentinischen Quebrachoextrakten bringen, was bei dem Umfange dieser Industrie gewiß um so mehr wünschenswert ist, als viel deutsches Kapital darin in Argentinien investiert ist.

Ulmo-Extrakt, Valonea.

Ulmoextrakt wird in Europa fast nicht mehr gekauft. In Valonea hat eine kleine Ernte und die Unsicherheit, die der Krieg zwischen Italien und der Türkei in Kleinasien brachte, den Handel sehr beeinträchtigt. Die Preisbasis erhöhte sich, wenn auch erfreulicherweise für die neue Saison wieder niedrigere Preise in Aussicht stehen. Den Konsum des Artikels beeinträchtigte gleichfalls der verkleinerte Betrieb der Lederfabriken.

Myrabolanen.

Die Ringbildung in Myrabolanen, auf welche im Vorjahre hingewiesen wurde, hat einschneidender gewirkt, als vorausgesetzt wurde. Das Syndikat ist scheinbar sehr mächtig, so daß die Preise für alle Sorten, die Indien von diesem Artikel ausführt, nach und nach erhöht werden konnten. Der europäische Konsum hat sich dazu bequemen müssen, die höheren Preise zu zahlen, so schwer und so unangenehm dies für die Lederfabrikanten auch gewesen sein mag. Die Ernte war im Berichtsjahre nicht reich. Wenn die Berichte, die aus Indien für die neue Ernte vorliegen, den Tatsachen entsprechen, so wird auch das Jahr 1913 ein quantitativ und qualitativ ungünstiges Er-

gebnis liefern. Daraufhin sind bereits den Verschiffern für nächstjährige Ankunft und Lieferung höhere Preise bezahlt worden. Daß auf die Dauer die höhere Preisbasis ungünstig auf den Konsum einwirken muß, ist wahrscheinlich.

Algarobilla. Die Einfuhr von Algarobilla ist derartig zurückgegangen, daß es fast von der Liste der regelmäßig gebrauchten Gerbstoffe gestrichen ist. Seine hohen Preise haben mehr oder minder zum Ersatz durch andere Artikel geführt.

Dividivi. Die Tendenz für Dividivi war während des größten Teiles des Berichtsjahres weichend, da das Angebot groß blieb und die für Rechnung des Abladers an dem Hauptstapelplatz Hamburg angesammelten belangreichen Vorräte aus der vorigen Saison ständig preisdrückend wirkten. Als im Hochsommer die Ansicht Platz griff, daß in der Tat die ungünstigen Ernteberichte der Wahrheit entsprachen und wirklich die große Dürre in der Guahira, dem Hauptproduktionsdistrikt für Dividivi Venezuelas und Colombiens, sehr beeinträchtigend auf die Dividiviernte dieser Saison eingewirkt habe, entwickelte sich eine bessere Stimmung, und bei langsam gebesserten Preisen realisierten sich auch teilweise die alten Lagerbestände. Abschlüsse für spätere Lieferung wurden gefördert. Der Artikel war auch Ende des Jahres noch als billig zu bezeichnen. Bei dem lebhafteren Gange der Lederfabrikation im allgemeinen bietet der Gerbstoff Dividivi die besten Aussichten. Der Gesamtimport betrug ca. 10 000 t gegen 18 500 im Jahre 1911, darunter 3200 t Maracaibo, 2300 Coro und 400 t Rio Hache. Qualitativ war der Ausfall der meisten Ladungen gut; Savanilla lieferte wenig, dagegen Monte Christi reichlich und von guter Qualität.

Malettо-Rinde. In Malettorinde war ein ruhiges Bedarfsgeschäft vorhanden. Allerdings leidet dieser Gerbstoff unter der Spekulation einiger weniger und besitzt daher nicht so allseitiges Interesse, wie z. B. Mimosarinde.

Mimosa-Rinde. Die Natalproduktion an Mimosarinde war, da es sich bekanntlich bei dieser Rinde um ein Plantagenprodukt handelt, im Berichtsjahre sehr belangreich; hierauf gestützt, ist leider in diesem guten und beliebten Gerbstoff in dieser Saison mehr denn je spekuliert worden, so daß sich recht erhebliche Schwankungen in den Werten ergaben. Zu Ende des Jahres waren die Preise verhältnismäßig niedrig. Für die kommende Saison ist mit einer stabileren oder langsam steigenden Preisbasis zu rechnen. Der Konsum dieser Rinde hat weitere Fortschritte gemacht.

Mangrove-Rinde. Ein sehr belangreiches Geschäft hat sich auch im Berichtsjahre in Mangroverinde abgewickelt, und wenn nicht zeitweilig der nordamerikanische Konsum eine starke Einschränkung erlitten hätte, so würde sich wohl eine günstige Konjunktur ergeben haben. Jedoch folgte der Besserung der Preise bald wieder ein Rückschlag, so daß das Berichtsjahr für die Ablader kaum

gewinnbringend gewesen sein wird. Der Raubbau, der in den meisten Produktionsländern in Mangroverinde bisher leider getrieben wurde, dürfte eine zeitweilige Einschränkung der Abladungen von dieser oder jener Gegend herbeiführen, und da namentlich Madagaskar in den letzten Jahren sehr stark exportiert hat und sich dessen Rinde vielfach besonderer Beliebtheit erfreut, so dürfte gerade von dieser französischen Kolonie eine Abnahme in der Ausfuhr eintreten, was auf die Preise nicht ohne Folgen bleiben würde. Im allgemeinen rechnet man für das Jahr 1913 für diesen im Konsum zunehmenden Artikel auf eine steigende Konjunktur.

Blockgambier.

Das Geschäft in Blockgambier war kleiner als im Vorjahre. Die Preise wurden im Laufe des Jahres immer niedriger. Die Belebung in der Nachfrage, die bei dem niedrigeren Preisniveau sonst wohl in Erscheinung zu treten pflegt, konnte jedoch noch nicht festgestellt werden, wenn auch die Wahrscheinlichkeit für einen nicht zu fernen Umschlag in der Tendenz vorhanden war.

Würfelgambier.

In Würfelgambier war ein regelmäßiges Bedarfsgeschäft zu verzeichnen. Daß die Preise im Herbst fielen, lag wohl in erster Linie an einer durch die Wahlen ungünstig beeinflußten, nachlassenden Unternehmungslust in Nordamerika, was sich bald wieder ausgleichen wird.

Terra Catechu.

Die bessere Tendenz, die sich im Herbst 1911 für Terra Catechu entwickelte, hat angedauert, wenn sich auch der Verbrauch in mäßigen Grenzen hielt. Fast während des ganzen Berichtsjahres war der Markt ziemlich stabil. Daß die Ablader für nächstjährige Ankunft höhere Preise verlangen und auch bereits durchsetzten, liegt wohl in erster Linie in der eingetretenen Frachterhöhung, die in dem Preise für das Produkt zum Ausdruck gelangt.

85. Zelluloid und Zelluloidwaren.

Allgemeines.

Die Verhältnisse in der Zelluloidbranche haben sich im Vergleich zu dem Jahre 1911 erheblich gebessert. Der Verbrauch ist außerordentlich gestiegen, so daß Rohware für einzelne Artikel nicht in genügenden Mengen zu haben war. Alle Rohstofffabriken waren immer auf viele Monate hinaus durch Aufträge voll besetzt, und die beschränkte Zahl der Rohstoffabriken im Inland und Ausland mußte viele Orders ablehnen. Weiter steigende Dividenden dürften das Ergebnis des Berichtsjahres sein. Wenn trotzdem eine kleine Rohstoffabrik am Rhein die Fabrikation einstellen und den Konkurs anmelden mußte, so ist das nach deren eigener Angabe auf ungenügende Betriebsmittel, tatsächlich aber auf die schlechte Leitung und die schlechten Produkte zurückzuführen, welche diese Fabrik nun schon zum dritten Mal zwingt, ihre Pforten zu schließen. Auch der Export

der Rohware hat sich gesteigert, und die Befürchtungen, die im Jahre 1911 für den japanischen Markt geäußert wurden, sind noch nicht merkbar in die Erscheinung getreten. Die Ausfuhr dorthin ist nur wenig zurückgegangen. Die größte Ausfuhr ging nach Oesterreich-Ungarn. Auch in diesem Land ist jetzt mit Unterstützung der Regierung eine Rohstoffabrik in Betrieb gesetzt worden, welche immerhin die Ausfuhr nach dort etwas einschränken wird. Nachgelassen hat der Export nach Rußland, weil dort eine wirtschaftliche Krisis eingetreten ist, die, aus dem tiefen Rußland kommend, den Industriebezirk in Polen in starke Mitleidenschaft gezogen hat. Die Verhältnisse sind dort recht ungesund, die Kredite sind immer länger geworden und haben zu großen Zahlungseinstellungen geführt.

Rohmaterial. Die Preise des Rohstoffes haben sich seit einigen Jahren ungefähr auf gleicher Höhe gehalten.

Fabrikate. In Zelluloidwaren ist für Groß-Berlin nach wie vor in erster Reihe die Haarschmuckbranche von Bedeutung. Obgleich trotz aller Voraussagen die Mode für große Kämme immer noch nicht günstig ist, ist der Verbrauch in kleineren Artikeln bedeutend gestiegen, so daß alle Fabriken das ganze Jahr hindurch, wenn auch nicht stets zu lohnenden Preisen, voll beschäftigt waren. — In der Schirmgriff- und Stockbranche ist eine erfreuliche Besserung eingetreten, der Zelluloidgriff ist dank der hübschen Imitationen von Hornarten, Schildpatt, Elfenbein und Steinarten wieder in Mode. Die schönen Neuheiten, die man in guten Qualitäten auf den Markt brachte, haben zu großen Erfolgen geführt, so daß hier alle Fabriken lohnende und gute Orders hatten. — Im Berichtsjahre hat man in Berlin begonnen, große Mäntelknöpfe in Hornimitationen herzustellen. Der Artikel war stark begehrt, und die wenigen Spezialfabriken waren das ganze Jahr hindurch nicht imstande, alle vorhandenen Aufträge auszuführen. — Die Bijouteriebranche ist hauptsächlich auf den Export angewiesen und leidet schon seit Jahren unter den ungünstigen Handelsverträgen und Zollverhältnissen. Ganze Länder sind dadurch vollständig verschlossen, die früher zu den größten Abnehmern gezählt werden konnten. — Die vielen kleinen Artikel, die in Groß-Berlin hergestellt werden, lassen sich nicht einzeln aufzählen, wenn sie auch für den Verbrauch des Rohstoffes von Bedeutung sind. Eigenartigerweise werden viele lohnende Artikel aus Zelluloid, wie Spielwaren, Toiletteartikel, Bürstenrücken und ähnliches in Berlin überhaupt nicht hergestellt, während in der Provinz und in Süddeutschland in diesen Artikeln Tausende von Arbeitern beschäftigt sind.

Arbeiterverhältnisse. Die Arbeiterverhältnisse in Groß-Berlin waren auch im Berichtsjahr wieder ruhig und geregelt. Das Bestreben der Arbeiter, jugendliche Arbeiter aus den Betrieben zu verdrängen, ist unberechtigt und nicht durchführbar.

Da auch am Jahresschluß ein Abflauen der Aufträge nicht bemerkbar war, so glaubt man auch für das Jahr 1913 auf gute und lohnende Beschäftigung in der Zelluloid- und Zelluloidwarenbranche rechnen zu können. Ausblick.

86. Seifen- und Parfümeriefabrikation.

1. Hausstandseifen.

1. Hausstandseifen. Absatz.

Die Lage der Hausstandseifen-Industrie hat auch im Jahre 1912 eine Verbesserung nicht erfahren; es kann im Gegenteil eher von einer Verschlechterung gesprochen werden. Die Absatzverhältnisse gestalten sich immer schwieriger, weil der Verbrauch in Seife unzweifelhaft zurückgeht. Dieser Rückgang hat verschiedene Ursachen. Die allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse waren nicht ohne Einfluß. Wenn die Hausfrau erhöhte Ausgaben für Lebensmittel hat, so muß sie an anderer Seite sparen, dabei bleibt auch die Seife nicht verschont. Auch zu Surrogaten wird in Teuerungszeiten gern gegriffen. Statt der teueren Seife wird dem scheinbar billigeren Seifenpulver der Vorzug gegeben. Ein nicht unerheblicher Minderverbrauch an Seife wird durch die Zunahme der Waschanstalten verursacht. Es ist selbstverständlich, daß in dem rationellen Betriebe einer Großwaschanstalt der Seifenverbrauch im Verhältnis geringer sein muß als beim Waschen im Haushalt. Im Haushalt werden jetzt sehr viele Seifenpulver verwendet, die mit Sauerstoffpräparaten gemischt sind. Es kann nicht bestritten werden, daß sich diese sogenannten „modernen Waschmittel" gegenwärtig einer großen Gunst bei den Hausfrauen erfreuen, ob dieses lange andauern wird, ist eine Frage, die vorläufig nicht zu beantworten ist. Hemmend auf den Verbrauch von Seife wirken auch die seit Jahren dauernd hohen Fettpreise, die naturgemäß eine Erhöhung der Seifenpreise zur Folge haben mußten. Es ist eine alte Erfahrung, daß hohe Preise den Verbrauch stets einschränken. Dabei befinden sich die Seifenpreise heute im Verhältnis zu den Fettpreisen auf einem so niedrigen Niveau, daß der Verdienst gleich Null ist. Arbeitslöhne, Kohlen, Hypothekenzinsen, überhaupt alle Unkosten steigen dauernd. Zurzeit kommen wieder die Beiträge für die Beamtenversicherung hinzu. Nur die Seifenpreise sind nicht zu erhöhen.

Berliner Verhältnisse.

Die geschilderten Verhältnisse treffen für die gesamte Seifenindustrie in Deutschland zu, speziell in Berlin sind sie noch schlechter. Viele Seifenfabriken in der Provinz, welche eigentlich infolge der hohen Frachten gar nicht in der Lage sind, in hiesiger Gegend mit Berliner Fabriken zu konkurrieren, überschwemmen Berlin mit ihren Fabrikaten zu unglaublich niedrigen Preisen, um ihre Ueberproduktion abzustoßen und in der gänzlich falschen Hoffnung, durch erhöhten Umsatz ihre Unkosten

zu ermäßigen. Die betreffenden Fabriken kommen allerdings bald dahinter, daß der erhöhte Umsatz, wenn er nur auf verlustbringenden Preisen basiert, keine Vorteile bringt; aber wenn der eine Fabrikant, durch Schaden klug geworden, sich zurückzieht, so tritt sofort ein anderer an seine Stelle. Den dauernden Schaden durch solche Geschäftshandhabung haben die Berliner Fabrikanten.

Preise für Rohmaterial.

Die folgende Aufstellung gibt die Preise der wichtigsten Fette der Seifenfabrikation an.

Tab. 117. Preise der Rohstoffe für die Seifenfabrikation.

	Palmkernöl	Leinöl	Lagos-Palmöl	Deutsches Bohnenöl	Erdnußöl	Engl. Seifentalg	Kottonöl Amerik.	Glyzerin 28° B
Januar	72.50	82.50	61	66	63	67—63	58	140
Februar	72	79.50	60	66	63	66—63	57	127.50
März	72.50	76.50	58	62	63	67—64	57	120
April	75 50	80	60	64	64	68—64	60	135
Mai	75.50	84.50	59	64	65	69—65	62	147.50
Juni	71	87.50	58	63	65	68—64	60	140
Juli	71	80.50	58	63	62	67—63	60	142.50
August	73	72.50	60	63	63	69—66	61	140
September	76	71	64	63	65	72—69	63	145
Oktober	77.50	69	68	63	65	70—68	63	155
November	77 50	63	62	63	65	69—67	62	155
Dezember	77.50	57	62	57	65	69—67	62	152.50

Die Preise verstehen sich in Mark pro 100 kg inkl. Faß, für Palmkernöl, Leinöl, Bohnenöl und Erdnußöl frei ab Harburg, für Palmöl, Talg und Kottonöl unverzollt cif Hamburg.

Bereits im Bericht über das Jahr 1910 wurde erwähnt, daß Palmkernöl, eines der wichtigsten Fette der Hausseifenindustrie, in großem Umfange zur Herstellung von Pflanzenbutter verwendet wird und daher außerordentlich im Preise gestiegen ist. Ein Ausgleich durch erhöhte Einfuhr von Palmkernen hat sich bisher nicht erzielen lassen, es wird daher wohl weiter mit den hohen Preisen gerechnet werden müssen. Im Berichtsjahre war der niedrigste Preis im Juni/Juli 71 Mk.; von diesem Zeitpunkt ab machte sich eine dauernde Steigerung bemerkbar. Mitte November kostete Kernöl 77½ Mk.; weitere Steigerungen sind zu erwarten. Ehe Palmkernöl in der Speisefettfabrikation Verwendung fand, bewegte es sich normal in der Preislage von 45—55 Mk.; es hat also in den letzten Jahren eine Preissteigerung von ca. 50 % stattgefunden.

Leinöl ging im Verhältnis zum Vorjahr im Preise zurück, konnte jedoch in der Seifenfabrikation keine Verwendung finden, da es Bohnenöl gegenüber zu teuer war. Erst gegen Ende des Jahres fand ein völliger Preisausgleich statt, so daß Leinöl wieder rentabel wird, vorausgesetzt, daß Bohnenöl nicht etwa billiger angeboten wird.

Alle übrigen Fette hielten sich durchgängig auf ziemlich gleichmäßigem Niveau.

Größere Schwankungen hatte Glyzerin zu erleiden. Der Preis wird wohl hoch bleiben, da die Produktion eine größere Einschränkung erfahren wird. Infolge der hohen Preise von Palmkernöl ist die Seifenfabrikation gezwungen, aus der Speisefettfabrikation stammende abfallende Kokos- und Palmkernöle zu verarbeiten. Da diese ca. 60 % freie Fettsäuren enthalten, so ergeben sie nur einen geringen Ertrag an Glyzerin.

Hydrierung flüssiger Fette

Auf dem Gebiete der Fettindustrie ist eine Neuerung zu verzeichnen, die vielleicht für die Seifenindustrie von weittragender Bedeutung werden kann. Es ist der Wissenschaft gelungen, durch Hydrierung flüssige Fette in feste umzuwandeln. Als Ausgangsprodukt kann Tran verwendet werden, welcher durch Hydrierung aus Glyzeriden ungesättigter Fettsäuren in solche gesättigter Fettsäuren umgewandelt wird, hierbei verliert der Tran seinen üblen Geruch, der seine Verwendbarkeit zur Seifenfabrikation sehr einschränkte. Man erhält also bei diesem Verfahren aus dem flüssigen Tran nicht nur ein festes, sondern auch gutriechendes Produkt. Es würde somit der Seifenfabrikation ein billiges Material zugeführt werden können. In Deutschland wird die Hydrierung der Fette durch eine Fabrik bereits in größerem Maßstabe vorgenommen. Die mit dem neuen Produkt vorgenommenen Versuche haben bisher sehr gute Resultate ergeben, sie sind aber wegen der Kürze der Zeit noch nicht zu einem endgültigen Abschluß gekommen.

Seifenpreise.

Die Seifenpreise haben sich dem Vorjahre gegenüber nicht verändert: Oberschale 56—62 Mk., Oranienburger 62—58 Mk., Transparente 58—54 Mk., Eschweger 52 Mk., Elainseife 32 bis 48 Mk., Terpentinseife 32—48 Mk., grüne Seife 30—46 Mk.

2. Toiletteseifen und Parfümerien.

2. Toiletteseifen und Parfümerien. Allgemeines.

Der bereits im Jahre 1911 bestehende, sich gut anlassende Geschäftsgang der Parfümerie- und Toiletteseifen-Industrie hat sich im Berichtsjahre in derselben Weise weiter entwickelt. Der Absatz im In- und Auslande war sehr befriedigend. Allerdings wirkten die politischen Verhältnisse etwas beunruhigend, und der Absatz feiner Parfümerien und Luxuswaren erlitt dadurch eine gewisse Beeinträchtigung. Der bereits Ende Oktober einsetzende Rückgang im ganzen europäischen Geschäft hat sich in den beiden letzten Monaten noch bedeutend gesteigert, so daß die zunächst bestehenden, teilweise recht beträchtlichen Fortschritte gegen das Vorjahr eine Schmälerung erfahren haben. Doch ist es der leistungsfähigen deutschen Parfümerieindustrie auch im Berichtsjahre in verstärktem Maße gelungen, in den feineren Luxusartikeln gegenüber dem französischen Import Erfolge zu erringen, und auch im Auslandsgeschäft beginnt man diese Erscheinung zu bemerken. Man konnte die bereits im Jahre 1911 gemachte Beobachtung, daß der

Verbrauch in Artikeln besserer Qualität allenthalben sehr im Wachsen ist, wiederum feststellen, was allerdings heute zu einer Lebensfrage der gesamten Branche zu werden droht, denn die Fabrikation sogenannter billiger Bedarfsartikel für den täglichen Gebrauch, wie z. B. gute und billige Toiletteseifen, die nicht mehr als 25 Pfennig im Detailverkauf kosten sollen, Eau de Cologne und andere alkoholhaltige Wässer, ist im Berichtsjahre außerordentlich belastet gewesen.

Preise

Der Fetthandel hat Preissteigerungen gezeigt, die sich ab Mitte des Jahres 1911 ungefähr auf 50—60 % beliefen. Premier Jus wurde im Frühjahr 1911 mit 89 Mk. pro 100 kg gehandelt, und im Oktober 1912 verlangte man gar bis zu 140 Mk. Hand in Hand hiermit stiegen alle übrigen, der Seifenfabrikation dienenden Fette, wie Kokosöl, Cottonöl, Palm- und Palmkernöl usw. Dazu treten die starken Preiserhöhungen einiger ätherischer Oele, die wohl jeden Fabrikanten der Branche dazu führten, den Bedarf an natürlichen Erzeugnissen einzuschränken und Kunstprodukte zu verwenden. Bergamotteöl z. B. kostete noch im Jahre 1911 schwankend zwischen 25 und 30 Mk. und war im Jahre 1912 nicht unter 60—62 Mk. zu erhalten. Für neue Ernte, die im November/Dezember zum Abschluß gelangte, forderte man 42—47 Mk. Den Klagen aller übrigen Spiritus verarbeitenden Industrien über die geradezu unhaltbaren Verhältnisse in dem Handel mit diesem Artikel schließt sich die Industrie der Parfümeriefabrikation an.

Aufhebung der Liebesgabe.

Nach mancherlei Kämpfen und Unannehmlichkeiten, die den Fabrikanten aus den durch die Steuererhöhung vom Jahre 1909 notwendig gewordenen Preiserhöhungen erwuchsen, hatte sich die Industrie gerade hindurchgearbeitet, als zu den Mißernten des Jahres 1911 noch ein neues Uebel in Gestalt der Aufhebung der Liebesgabe kam, die so lange von der Regierung an die landwirtschaftlichen Brennereien gewährt wurde und nun abgeschafft werden sollte, um etwas den Minderertrag zu mäßigen, den das neue Branntweinsteuergesetz durch den starken Verbrauchsrückgang zu verzeichnen hatte. Da der gesamte Handel des Artikels Spiritus heute gewissermaßen ein privates Monopol bildet, so gab diese im Spätherbst des Jahres 1911 auftauchende Vorlage der Regierung der Spirituszentrale Gelegenheit, sich bzw. ihre Mitglieder auch unter Berücksichtigung einer mageren Kartoffelernte gegen etwaige aus dem Projekt drohende Verluste schadlos zu halten. Wenn der Fabrikant von Spiritus verarbeitenden Industrien hier und da die Möglichkeit hat, im Inlandgeschäft, gedeckt durch den hohen Schutzzoll, seinen Schaden auf den Verbraucher abzuwälzen, so ist ihm diese Möglichkeit im Auslandsgeschäft verschlossen. Die für die Parfümerieindustrie im Exporthandel wichtigste Konkurrenz, mit ihrem Sitz in Frankreich, hat den Spiritus nach

dem Preise des Jahres 1912 etwa 40 % billiger gehabt als die deutsche. Diese Zahlen sprechen deutlicher als langatmige Abhandlungen über diese Frage, und es bleiben für den Parfümeriefabrikanten, der seine Marke mit Erfolg im Ausland vertreiben will, nur ganz wenige Wege offen, auf denen er diesem Absatz sein weiteres Interesse schenken kann. Es sind von den betreffenden Verbänden Schritte unternommen worden, um von seiten der Regierung Abhilfe zu erlangen. Schlagen diese fehl, so wird sich manches Unternehmen vor der Notwendigkeit sehen, sich für das Auslandsgeschäft Produktionsmöglichkeiten im Auslande zu schaffen. Es kann daher auch an dieser Stelle nicht scharf genug auf derartige Mißstände hingewiesen werden, unter denen ganze Industrien schwer zu leiden haben und die geeignet sind, manchem die Existenzmöglichkeit zu entziehen.

Ausblick.

Die unübersichtliche politische Lage, die auf den Handel lähmend wirkt, gibt nicht die Möglichkeit, einen Schluß auf die kommende Zeit zu ziehen.

87. Kohlensäurefabrikation.

Kohlensäurefabrikation.

Die Witterung während des Sommers des Berichtsjahres war für den Absatz flüssiger Kohlensäure höchst ungünstig. Infolgedessen zeigt sich ein Rückgang in der Absatzmenge um ca. 8 % gegen das Vorjahr. Die Konkurrenz der Westdeutschen Kohlensäurewerke war im ersten halben Jahre recht fühlbar und veranlaßte einen nicht unwesentlichen Preisrückgang. Erst in der Mitte des Jahres vollzog sich eine Verständigung, die langsam den vorher erlittenen Preisrückgang wieder verschwinden ließ. Der Export flüssiger Kohlensäure ab Berlin ist nach wie vor nicht angängig, da günstiger gelegene Fabriken ihn an sich ziehen.

88. Mineralwässer und andere alkoholfreie Getränke.

a) Natürliche Mineralwässer.

a) Natürliche Mineralwässer.

In scharfem Gegensatz zum Jahre 1911 hat das Berichtsjahr ungewöhnlich schlechten Absatz für Mineralwasser gebracht. Die Witterungslage im Frühjahr und erst recht im Sommer schädigte den Verbrauch von Kur- und Tafelwässern gleichmäßig in recht erheblichem Umfange. Es dürften vielfach nicht einmal die Umsatzziffern vom Jahre 1910 erreicht sein. Das kalte, unbeständige Frühjahrwetter veranlaßte das Herausschieben von Kuren auf spätere Zeit und als auch diese beständige und trockene Witterung nicht brachte, unterblieben sie ganz. Das Herbstgeschäft war erheblich besser. Die Einkaufspreise er-

litten keine Veränderung, trotzdem die immer teuerer werdenden Flaschen, Korken usw. eine Heraufsetzung wohl rechtfertigten. Die Verkaufspreise wurden, wie bei schlechten Absatzverhältnissen stets, durch Unterbietungen scharf gedrückt. Auch das Wintergeschäft war schleppend, so daß der Umsatz gegen das Vorjahr zurückblieb.

b) Künstliche Mineralwässer. Geschäftsgang.

b) Künstliche Mineralwässer.

Das Geschäft in künstlichen Mineralwässern war im Berichtsjahre ungewöhnlich schlecht, woran in erster Linie die sehr ungünstigen Witterungsverhältnisse des Sommers schuld waren. Nicht ohne Einfluß auf das Ergebnis war aber sicherlich auch die allgemeine Verteuerung der Lebensmittel, die naturgemäß eine Einschränkung des Verbrauchs aller derjenigen Artikel nach sich gezogen hat, auf die zur Not im Haushalte mehr oder weniger verzichtet werden kann. Hat der Umsatz in künstlichen Wässern aus den erwähnten Gründen allgemein einen starken Rückgang erfahren, so ist er gerade bei guten Fabrikanten um so größer gewesen, als viele Gastwirte, die bisher noch einen besseren Preis für diese Ware anzulegen pflegten, unter dem Drucke der sonstigen hohen Unkosten zum Bezuge billigen Wassers übergegangen sind. Je weiter sich aber das Absatzgebiet der geringwertigen Qualität ausdehnt, um so stärker kommen die Produkte unserer Industrie in den besseren Kreisen überhaupt in Mißkredit, und es werden tatsächlich selbst die besten Fabrikate mehr und mehr von der Tafel der wohlhabenderen Familien verdrängt und durch natürliche oder halbnatürliche Wässer ersetzt.

Wie auch von amtlicher Stelle dazu beigetragen wird, im Publikum ganz falsche Vorstellungen über die Bereitung und die Zusammensetzung künstlicher Mineralwässer zu erzeugen, das lehrt eine Aeußerung über diese in dem Kaiserlichen Gesundheitsamte bearbeiteten und bereits in 15. Auflage erschienenen Gesundheitsbüchlein (Verlag von Jul. Springer, 1912). Daselbst heißt es im § 48 unter „Mineralwasser“ wörtlich: Manche Mineralwässer, welche als erfrischende Getränke vielen gesunden und kranken Menschen zuträglich und allgemein beliebt sind, werden (wie das zu den kohlensäurereichen Säuerlingen gehörende Selterswasser) in großem Umfange künstlich nachgeahmt, indem man Kohlensäure in gewöhnliches Wasser einpreßt“. Nach dieser primitivsten Methode wird allerdings in ganz untergeordneten Betrieben gearbeitet, wo man sich eben damit begnügt, ein einfaches kohlensaures Trinkwasser zu bereiten. Nachbildungen aber natürlicher Wässer stellt man nur aus destilliertem Wasser unter genauer Berücksichtigung der durch die chemische Analyse der betreffenden Quellen ermittelten Bestandteile her. Die vom Kaiser-

lichen Gesundheitsamte gewählte Verallgemeinerung entspricht daher nicht den Tatsachen, ist aber geeignet, beim Publikum die künstlichen Mineralwässer ohne Ausnahme als minderwertig zu verdächtigen.

Normalentwurf.

Der seit Jahren in Aussicht stehende Normalentwurf zur Herstellung kohlensaurer Getränke ist neuerdings veröffentlicht worden und soll am 1. Mai 1913 in Kraft treten. Wenn auch die berechtigten Wünsche unserer Industrie darin nur wenig berücksichtigt sind (siehe den Artikel über alkoholfreie Getränke), so kann er doch die Grundlage bilden zu einem Ausgleich der Verschiedenheiten, die sich bisher in den in den einzelnen Reichsgebieten geltenden Bestimmungen finden. — Die Bestrebungen, eine Konzessionspflicht zu schaffen, sind an dem Widerstande der zunächst zuständigen Behörde gescheitert.

Preise.

Die Preise für Rohmaterialien sind ziemlich unverändert geblieben, nur die von wenigen Firmen noch zur Selbstdarstellung von Kohlensäure gebrauchten Produkte, Magnesit und Schwefelsäure, sind um rund 20 bzw. 10 % teurer geworden. Die Preise für Flaschen sind um 0,50 Mk. für 100 Stück erhöht, dagegen die für Flaschenscheiben um 0,50 Mk. erniedrigt. Die Verkaufspreise sind nach wie vor äußerst gedrückt, so daß von einer Verzinsung des Kapitals keine Rede mehr sein kann.

Preisvereinbarung.

Bemerkenswert sind die zu Anfang des Berichtsjahres von den Fabrikanten vereinbarten bindenden Preisfestsetzungen, die, wenn auch von Gewinn wenig die Rede sein kann, doch wenigstens das Gute haben, den Schleuderpreisen und der Unterbietung den Boden zu entziehen.

c) Sogen. alkoholfreie Getränke.

c) Sogn. alkoholfreie Getränke.

Geschäftsgang.

Der Umsatz in alkoholfreien Getränken ist infolge des kühlen Sommers im Berichtsjahre ganz erheblich hinter den Erwartungen zurückgeblieben, und neuen Produkten dieser Art dürfte es daher besonders schwer gefallen sein, festen Fuß zu fassen. Diese Neueinführungen lassen an Originalität im großen Ganzen sehr zu wünschen übrig, denn sie werden fast immer aus denselben Materialien wie die schon bekannten Getränke gewonnen, nur unter Abänderung der Mischungsverhältnisse. Von höherem Interesse für den Fachmann ist dagegen das seit dem Frühjahr 1912 im Handel befindliche Boa-Lie, das nach einem ganz abweichenden Verfahren gewonnen wird. Da die Konsumenten aber viel weniger nach der Art der Herstellung als nach dem Geschmack und besonders nach dem Preise fragen, so bleibt abzuwarten, ob Boa-Lie imstande sein wird, sich ein größeres Absatzgebiet zu erobern.

Normalentwurf.

Für die Industrie der alkoholfreien Getränke ist der § 3 des neuen Normalentwurfs zur Herstellung kohlensaurer Ge-

tränke von einschneidender Bedeutung, denn er bestimmt, daß die bisher als Brauselimonaden mit Himbeer- bzw. Zitronenaroma oder ähnlich bezeichneten Getränke künftig als „künstliche Limonaden" in den Handel gebracht werden müssen. Diese Vorschrift, welche das konsumierende Publikum gegen Unlauterkeiten der Fabrikanten schützen soll, ist einer Verkennung der Tatsachen entsprungen. „Natürliche" Limonaden im eigensten Sinne des Wortes gibt es nicht, denn nirgends in der Natur kommen sie vor, und natürliche Limonaden im Sinne der Vorschrift werden bis jetzt fabrikmäßig nicht hergestellt, weil sie sich nicht halten, und Konservierungsmittel anzuwenden verboten ist. Da der Zusatz „künstlich" die Fabrikate in den Augen des Publikums entwertet, so wird man künftig voraussichtlich die Forderung der Vorschrift dadurch umgehen, daß man auch für Brauselimonaden zu Phantasienamen seine Zuflucht nimmt, weil für in solcher Weise bezeichnete Getränke, mögen sie auch noch so gekünstelt sein, der Zusatz „künstlich" nicht vorgeschrieben ist. Die Reichsregierung will durch diesen § 3 — wie es im Ministerialblatt der Handels- und Gewerbeverwaltung heißt — denjenigen Zweig der Lebensmittelindustrie schützen, der sich mit der Herstellung haltbarer Limonaden aus natürlichen Fruchtsäften befaßt. Von dem Berichterstatter wird darauf hingewiesen, daß in Fachkreisen von der Existenz eines solchen Industriezweiges, sofern er eben ohne Konservierungsmittel arbeitet, nichts bekannt ist.

89. Eishandel, Kunsteisfabrikation und Kühlhausgeschäft.

Natureis.

Der Winter 1911/12 hatte eine lange Kälteperiode, in der ein vorzügliches Natureis, kristallklar und von wesentlicher Stärke, gewonnen werden konnte. Die Aussicht auf ein gutes Natureisgeschäft war dadurch gegeben. Leider setzte auf den strengen Winter ein schlechter Sommer ein, wesentliche Wärme war nur an wenigen Tagen zu verzeichnen, im allgemeinen herrschte kühles Wetter und Regen; die natürliche Folge davon war, daß der Eisverbrauch recht gering blieb. Da auch die Kunsteisfabriken ihre Produktion wesentlich vergrößert hatten, so blieb das Geschäft sehr gedrückt. Der Umsatz war sowohl in Natureis wie auch in Kunsteis wenig befriedigend und demgemäß auch der finanzielle Erfolg allenthalben überaus gering. Es ist dies für die Natureiswerke um so fühlbarer, als auch das Jahr 1911, in welchem hiesiges Natureis nicht zur Verfügung stand und das teuere norwegische Eis importiert werden mußte, kein befriedigendes Ergebnis brachte. — Ueber die Beförderung von Eis ist im laufenden Jahr nicht viel zu sagen. Durch die reichlichen hiesigen Vorräte kam ein längerer Eisen-

bahntransport, wie dies voriges Jahr bei norwegischem Eis nötig war, in Fortfall.

Arbeiterverhältnisse.

Die Arbeiterverhältnisse waren normal. Die Löhne hielten sich im allgemeinen auf der vorjährigen Höhe, nur vereinzelt mußte den Kutschern in Anbetracht der teuern Lebenshaltung eine kleine Aufbesserung bewilligt werden.

Kunsteis.

Die Verhältnisse im Kunsteisgeschäft waren im Berichtsjahre ungünstig. Der strenge Winter 1911/12 brachte eine reiche Natureisernte, und der darauf folgende Sommer war bis auf den Monat Juli kühl und regnerisch; dadurch war der Eisbedarf weit geringer als sonst. Es waren große Vorräte an Natureis vorhanden und dieses wurde zu außerordentlich billigen Preisen angeboten. Hierzu kam, daß auch in Berlin und nächster Umgebung eine Reihe neuer Kunsteiswerke entstanden ist, welche angesichts der vorhandenen Ueberproduktion ihre Erzeugnisse zu Schleuderpreisen anboten. Diese Umstände wirkten natürlich nachteilig auf die Eispreise im allgemeinen und drückten sie herab. Das Kunsteis gewinnt immer mehr an Verbreitung, in gleichem Maße geht der Verbrauch von Natureis zurück.

Kühlhausgeschäft.

Das Kühlhausgeschäft hat sich ein wenig gehoben, es waren die Einlagerungen von Eiern, Butter und Matjesheringen etwas größer als im Vorjahre. Die Einlagerung von Gefrierfleisch wurde durch die ablehnende Haltung der Regierung verhindert.

90. Knochen, Knochenfabrikate und Düngemittel aller Art.

Knochen.

Die Preise für Knochen haben im Berichtsjahre weiterhin eine steigende Tendenz gehabt, was im wesentlichen auf den im Zusammenhange mit den geringeren Schlachtungen eingetretenen Rückgang der Produktion zurückzuführen war. Die Einkaufsorganisation der für die knochenverarbeitende Industrie maßgebenden Fabrikantengruppe befand sich erst im Entwicklungsstadium und vermochte deshalb ihren beruhigenden Einfluß auf den Markt noch nicht voll zur Geltung zu bringen. Da der Ausbau dieser Organisation, deren wichtigster Faktor die „Rohproduktenhandelsgesellschaft m. b. H." (Rohag) ist, eine Vereinigung der bedeutendsten Rohprodukten- (Knochen-) Händler Deutschlands, seit einiger Zeit vollendet ist, ist eine gewisse Regelung auf dem Markte des Rohmaterials zu erwarten. Auch im Jahre 1912 währte der Kampf um das Rohmaterial bei den Knochenverarbeitungsfabriken weiter. Der Mangel an Rohmaterial führte zu reger Nachfrage. Die Rohag und die freien Händler machten sich gegenseitig das Material teuer, und ließen die Bestrebungen der Fabriken, den Preis, der für die Fabrikanten verlustbringend war, herabzusetzen, scheitern. Namentlich war die Nachfrage nach Knochen im Anfange des Berichts-

jahres besonders groß. Es wurden sogar nach weiteren Entfernungen Knochen versandt; gegen Mitte des Jahres trat eine leichtere Preisermäßigung ein. Der Zusammenschluß der Händler in der Rohag ließ das Geschäft etwas ruhiger werden. Leider war der Nutzen, der den Händlern blieb, sehr gering. Nur ruhige, ständige Einkaufsverhältnisse, die einen bescheidenen, aber sicheren Nutzen übrig lassen, sind den Händlern angenehm und werden von diesen gewünscht.

Indisches Knochenschrot.

Indisches Knochenschrot ist im Berichtsjahre wiederum sehr wenig in Deutschland verarbeitet worden.

Leim.

Der Absatz von Leim war wieder recht gut. Es herrschte Nachfrage. Auch die Preise stiegen etwas. Die höheren Sackpreise und Löhne wie die sonstigen gesteigerten Ansprüche, die die soziale Gesetzgebung verlangt, verminderten jedoch den Nutzen erheblich.

Knochenfett.

Die weiter zurückgegangene Schlachtung und die dadurch erzeugte Steigerung der Preise für Eßfette bewirkte, daß nur sehr geringe Quantitäten Naturfette und Talg für Industriezwecke und nur zu hohen Preisen abgestoßen wurden. Daher stellte sich auch für Knochenfett rege Nachfrage ein, und die Preise konnten wesentlich anziehen. Die Seifenfabriken, die schon durch den Rückgang der Hauswäsche und die Verwendung von Surrogaten zu leiden hatten, wurden hierdurch weiter in Mitleidenschaft gezogen und in eine traurige Lage versetzt.

Knochenmehl.

Die Nachfrage in Düngemitteln aller Art war im Frühjahr sehr lebhaft, doch schwächte sie sich gegen den Herbst hin etwas ab. Auch hier war die Mehrbelastung der Fabriken durch höhere Sackpreise, höhere Löhne usw., trotzdem die Preise erhöht werden konnten, doch sehr einschneidend und verminderte den erhofften Nutzen.

Chile-Salpeter, Norge-Salpeter, Schwefelsaures Ammoniak.

Für alle Chilesalpeter stiegen im Berichtsjahre die Preise weiter, und die Nachfrage war bei geringen Angeboten stark.

Phosphate.

Die Nachfrage nach Phosphaten war rege, und die Preise waren nur wenig verändert.

Blutmehl, Ledermehl, Hornmehl.

Auch für Blutmehl, Ledermehl und Hornmehl richteten sich die Preise nach den hohen Preisen des Chilesalpeters und schwefelsauren Ammoniaks.

Hornabfälle.

Nach Hornabfällen war in der ersten Hälfte des Jahres rege Nachfrage vorhanden zu anziehenden höheren Preisen. Gegen Ende des Jahres trat für diese Abfälle eine leichte Abflauung ein, deren Grund nicht recht ersichtlich war.

91. Zündholzfabrikation.

Zündholzfabrikation.

Wie im vorigen Jahre berichtet wurde, war durch die Zwangskontingentierung vom 1. Juli 1911 eine Besserung der Lage der Zündholzindustrie zu erhoffen. Die Erwartung wurde

jedoch getäuscht. Es schien, als ob die Kontingentsquote, die durch Bundesratsbeschluß auf 45 % des Vollkontingents herabgesetzt wurde, für das erste Jahr noch zu hoch war. Der Grund lag darin, daß die Lagervorräte ohne Einschränkung neben der Zwangsquote und den auf 8¼ Schutzjahre verteilten Resten auf den Markt geworfen wurden, was starke Preisunterbietungen herbeiführte. Um diesem Zustande Einhalt zu tun, kam im Juli 1912 eine Preisvereinbarung fast aller Zündholzfabrikanten zustande. Von dieser Zeit an war es möglich, etwas lohnendere Preise zu erhalten, was eine Besserung der Gesamtlage der Industrie zur Folge hatte. Unter solchen Umständen dürften, solange nicht die Zwangskontingentsquote erhöht wird, sich die Verkaufspreise auf der festgelegten Höhe erhalten lassen. Eine erhebliche Steigerung des Verbrauchs ist infolge des noch immer bedeutenden Absatzes der Zündholzersatzmittel nicht zu verzeichnen. Es wäre deshalb zu wünschen, daß die Regierung endlich eine ausgleichende Besteuerung der die Zündholzsteuer umgehenden Ersatzmittel in die Wege leitet.

Tab. 118. Außenhandel in Zündhölzern und Zündstäbchen aus Pappe.

	Einfuhr:					Ausfuhr:			
	1909	1910	1911	1912		1909	1910	1911	1912
in dz	67 266	679	649	1011	in dz	11 095	23 026	8 050	4618
in 1000 M.	3 363	34	32	51	in 1000 M.	533	1151	544	362

92. Stearinkerzen.

Die Stearinkerzenfabriken werden auch im Berichtsjahre dank der bestehenden Konvention günstig gearbeitet haben. Allerdings läßt sich nicht leugnen, daß der Verbrauch von Kerzen in Deutschland bei der fortschreitenden Einführung des elektrischen Lichtes seinen Höhepunkt überschritten haben dürfte. Besonders schlecht stand es auf dem Markte der anderen Kerzen, namentlich der Paraffin- und Kompositionskerzen. Hier herrscht offenbar eine Ueberproduktion, und die Fabriken zerstören durch gegenseitige Unterbietungen jede Möglichkeit eines nutzbringenden Geschäfts. Die alten Fabriken der sächsisch-thüringischen Braunkohlenindustrie machen die größten Anstrengungen, das Geschäft, das vor Jahrzehnten noch ihr Monopol war, sich nicht entreißen zu lassen. Es ist bezeichnend, daß diese Fabriken die Kerzenpreise für das Jahr 1913 nicht erhöht haben, trotzdem das nötigste Rohmaterial, Paraffin, um 40—50 % im Preise gestiegen ist. Es dürfte zweifellos sein, daß bei solchem Preise auch diese Fabriken Geld zusetzen. Vorläufig ist nicht abzusehen, wohin diese nicht ohne weiteres verständliche Politik führen wird.

93. Gasfabrikation.

Allgemeines.

Besonders charakteristisch ist für den Gasverbrauch die aus den Berichten der verschiedenen Gaswerke hervorgehende außerordentliche Steigerung des Zuganges an neuen Gasabnehmern, wobei Zahlen erreicht sind, die größer sind als je zuvor. So hatten die Berliner städtischen Gaswerke, deren Gasabnehmerzugang im Rechnungsjahr 1911/12 (1. April bis 31. März) sich auf 42 700 stellte, allein in dem Halbjahr vom 1. April bis 30. September 1912 einen Zuwachs von 35 940 neu Angeschlossenen. Die Größe dieses Zuwachses neuer Abnehmer wird am besten klar, wenn man ihm die Zahl der überhaupt in Berlin am 1. April 1912 vorhandenen Zähler für die Abgabe von Elektrizität gegenüberstellt, die sich auf 36 287 beliefen. Also in einem halben Jahr sind ungefähr so viel neue Gasabnehmer hinzugekommen, als die Berliner Elektrizitätswerke überhaupt Abgabestellen besitzen. Diese Zunahme an Gasabnehmern ist besonders auf die Beliebtheit der Münzgasmesseranlagen zurückzuführen, die seitens der Stadt kostenlos für die Abnehmer gegen eine mäßige Erhöhung des Gaspreises gestellt werden. Die neuen Abnehmer setzen sich überwiegend aus solchen Münzgasmesserinhabern zusammen. — Das gleiche gilt auch in Charlottenburg, wo die Münzgasmesseranlagen um 20,03 % zunahmen. Während im Jahre 1910/11 in Charlottenburg erst auf 8,72 Einwohner ein Gasmesser entfiel, kommt im Jahre 1911/12 je ein solcher auf 4,64 Einwohner. — Auch in Lichtenberg wiederholt sich diese Erscheinung. Dort stieg die Zahl der Gasabnehmer um 50 %. — In Neukölln ist man erst vor noch nicht allzu langer Zeit mit der Einrichtung der Münzgasmesseranlagen vorgegangen, deren Beliebtheit sich dadurch ausdrückt, daß im Jahre 1911/12 gegenüber dem Vorjahre die gewöhnlichen Gasmesser nur eine Zunahme von 11,3 %, die Münzgasmesser, deren Zahl sich im ganzen auf gegen 10 000 belief, hingegen eine solche von 111 % aufzuweisen hatten.

In sämtlichen Gemeinden Groß-Berlins ist es nicht mehr möglich, genaue Anhaltspunkte darüber zu geben, wie sich die Verwendung des Gases auf die Beleuchtung und auf andere

Tab. 119. Gasabgabe im Berliner Weichbilde und an die Vororte. Das

Betriebsjahr	Einwohnerzahl in Berlin Ende Dezember	Gasproduktion der städtischen Werke		Städtisches und englisches Gas pro Einwohner	Gas nach Gasmesser, Münzgasmesser, Tarif und zum Selbstverbrauch exkl. der Abgabe für die Vororte			Gas zur des I	
		im ganzen	pro Einwohner		im ganzen	Zunahme	pro 1 qm des Berlin. Beleuchtungsgebiets (6349,47 ha)	im ganzen	v. G a
		cbm	cbm	cbm	cbm	v. H.	cbm	cbm	
1909	2 120 667	276 917 000	131	155	232 819 099	3,1	3,67	19 239 426	
1910	2 071 334	295 238 000	143	168	242 896 913	4,3	3,83	21 141 217	
1911	2 084 045	299 774 100	144	168	243 734 272	0,3	3,84	22 710 798	

Zwecke verteilt. Das Gas wird vielmehr im wesentlichen ohne im Preise einen Unterschied für den Verwendungszweck zu machen abgegeben. Indessen läßt sich aus der großen Anzahl der Münzgasmesseranlagen erkennen, daß die Zunahme des Gasabsatzes nicht nur auf die Verwendung des Gases für Kochzwecke, sondern auch für Lichtzwecke fällt, denn sämtliche Münzgasmesseranlagen speisen auch Gaslampen. Bedenkt man die gewaltige Zahl dieser neu eingerichteten Münzgasmesseranlagen, die übrigens auch in großem Umfange in der Provinz eine rasche Vermehrung aufweisen, und vergegenwärtigt man sich dabei, daß es ausschließlich Wohnungen der minderbemittelten, breiten Bevölkerungsschichten sind, die mit diesen Münzgasmesseranlagen versehen werden, also Wohnungen, in denen bisher ausschließlich das Petroleum das Licht lieferte, so erkennt man, daß die zunehmende Verbreitung des Gaslichtes in diesen Wohnungen der breitesten Bevölkerungsschichten wahrscheinlich die Ursache dafür ist, daß der Petroleumverbrauch in Deutschland geringer wird. Daß in der Tat das Gaslicht fortwährend eine steigende Verbreitung erfährt, lehrt auch die Angabe der Auergesellschaft, welche berichtet, daß die Gesamtzahl der von ihr im Abonnement unterhaltenen Gasflammen ständig eine Zunahme von 5 bis 6 % jährlich erfährt. Das gleiche gilt von dem Absatz an Glühkörpern, trotzdem diese immer haltbarer werden. Die Kocher, welche, entsprechend der großen Anzahl neu angeschlossener Gasabnehmer, hier einen äußerst starken Absatz zu verzeichnen haben, werden zum größten Teil von auswärts bezogen. Das gleiche trifft für die Absatzverhältnisse der Warmwasserapparate zu; die hiesige Vertretung einer großen deutschen Firma berichtet von einer Zunahme ihres Absatzes von 50 % gegen die gleiche Zeit des Vorjahres.

1. Berlin.

1. Berlin.

Rechnungsjahr 1911.

Aus dem Bericht der Deputation der städtischen Gaswerke über das Etatsjahr 1911, das vom 1. April 1911 bis zum 31. März 1912 reicht, entnehmen wir folgende statistische Uebersichten:

der Gasproduktion bzw. Gasabgabe zur Einwohnerzahl.

leuchtung les	Vorortkonsum				Gesamtabgabe Berlin und Vororte		Gas-	Mittlere	Gas-
pro 1 qm des Berliner Beleuchtungsgebiets	Privatkonsum nach Gasmesser und Münzgasmesser	Straßenbeleuchtung geg. Entgelt	zusammen bezahltes Gas	Zunahme	zusammen inkl. Verlust	Zunahme	abgabe an den Maximaltagen	Länge des Straßenrohrnetzes	abgabe auf 1 m Straßenrohr
cbm	cbm	cbm	cbm	v. H.	cbm	v. H.	cbm	m	cbm
0,303	14 924 825	1 060 798	15 985 623	15,3	276 970 000	3,4	1 278 200	1 529 593	181
0,333	17 224 935	1 195 325	18 420 260	15,2	295 252 000	6,6	1 327 500	1 653 456	173
0,358	19 193 514	1 287 695	20 481 209	11,2	299 662 800	1,5	1 357 500	1 789 874	167

Tab. 120. Verbrauchtes Vergasungsmaterial und Gasproduktion der Berliner städtischen Gasw

Betriebsjahr	Deutsche Kohlen t	Englische Kohlen t	Summe t	Koks für die Wassergas Generatoren t	Karburieröl	Steinkohlengasproduktion cbm	Wassergasproduktion cbm	Gasproduktion überhaupt cbm	aus 1 t Kohlen gewonnen cbm	für 1 Was verb Koks kg
1909	287 304	467 328	754 632	24371,700	6 749,854	244 230 600	32 686 400	276 917 000	323,6	0,746
1910	40 %*)	60 %*)	800 937	23727,300	7 558,260	260 400 200	34 837 800	295 238 000	325,1	0,681
1911	24,8 %	75,2 %	760 173	34963,100	17 071,900	247 890 400	51 883 700	299 774 100	326,1	0,674

*) Im Vorjahre 38 % bezw. 62 %.

Tab. 121. Gasabgabe der Berliner städtischen Gaswerke nach den Arten des Verbrauchs.

	1909 cbm	1910 cbm	1911 cbm	v. H. der Gesamtabgabe 1909	1910	1911
1. Privatgas durch Gasmesser .	224 401 449	233 886 952	230 383 751	81,0	79.2	76,9
2. Privatgas durch Münzgasmesser	19 337 684	22 302 294	28 059 623	7,0	7,6	9,4
3. Gas nach Tarif einschl. Straßenbeleuchtung der Vororte . .	1640 836	1 839 546	2 434 921	0,6	0.6	0,8
zusammen bezahltes Gas	245 379 969	258 028 792	260 878 295	88,6	87,4	87,1
4. Gas z. Verbrauch i. d. Anstalten	3 424 753	3 288 381	3 337 186	1,2	1,1	1,1
5. Gas zur Straßenbeleuchtung .	19 239 426	21 141 217	22 719 798	7,0	7,2	7,6
zusammen Abgabe	268 044 148	282 458 390	286 935 279	96,8	95,7	95,8
6. Nicht z. Berechnung gekommen	8 925 852	12 793 610	12 727 521	3,2	4,3	4,2
zusammen	276 970 000	295 252 000	299 662 800	100,0	100,0	100,0

Tab. 122. Ausbeute der Berliner Gaswerke an Nebenprodukten.

	Produktion von			Verkauf von		
	Koksmasse (Koks, Breeze, Koksasche) einschl. Uebermaß t	Steinkohlenteer einschl. Uebermaß t	Ammoniakwasser t	Graphit t	Ausgebrauchte Reinigungsmasse t	Schlacken Fuhren
1908 . .	530 099 762	36 481.000	93 759	806,111	4 339,060	3 092
1909 . .	535 110,000	35 786,555	94 047	661,683	5 379,690	10 385
1910 . .	568 954,000	37 565,000	101 966	451,470	7 669,313	7 032
1911 . .	546 056,000	34 987,242	102 623	623,670	6 787,130	10 100

Entwicklung vom 1. April bis 31. Sept. 1912.

Ueber die Entwicklung vom 1. April bis 31. Dez. 1912 wird uns von der Verwaltung der städtischen Gaswerke Berlins folgendes berichtet:

Gasabgabe.

Den Erwartungen der Verwaltung entsprechend, ist die im Vorjahre infolge anomaler Witterungsverhältnisse gegen den Etatsansatz geringere Gasabgabe durch erhöhten Gasverbrauch im Berichtsjahre größtenteils wieder ausgeglichen worden. In der Zeit vom 1. April bis 31. Dez. 1912 wurden 223 872 500 (208 377 000) cbm[1]) Gas abgegeben, das bedeutet eine Zunahme von 15 495 500 (3 068 000) cbm oder 7,4 (1,5) v. H. An der Steige-

[1]) Die eingeklammerten Zahlen beziehen sich auf den entsprechenden Zeitabschnitt des Vorjahres.

rung des Gasverbrauchs sind auch im Berichtsjahre die Münzgasmesser in hervorragender Weise beteiligt. Während die Zahl der aufgestellten gewöhnlichen Gasmesser von 283 035 am 1. April 1912 auf 288 152 am 31. Dez. 1912, also um 5117 Stück stieg, sind die Münzgasmesser in derselben Zeit um 46 782 Stück, von 95 125 auf 141 907 Stück angewachsen.

Gasproduktion und Vergasungsmaterial.

Zur Deckung des Gasbedarfs mußten 191 811 800 cbm (177 710 400 cbm) Steinkohlengas und 31 784 600 (30 677 600) cbm Wassergas hergestellt werden. Das abgegebene Mischgas enthielt 10 bis 33, im Durchschnitt 14,2 v. H. Wassergas. Zur Herstellung des Kohlengases waren 591 445 (539 608) t Kohlen, zur Herstellung des Wassergases 23 023 (20 314) t Koks und 7991 (9870) t Gasöl erforderlich. Der mittlere Heizwert des Gases wurde durch entsprechenden Oelzusatz stets auf 5300 Kalorien reguliert. Von den vergasten Kohlen waren 25,9 (22) v. H. deutschen und 74,1 (78) v. H. englischen, das Gasöl galizischen und deutschen Ursprungs. Durch den Riesenstreik in England im März und April 1912 erlitt die Zufuhr der Kohlen eine empfindliche Einbuße, deren Folgen auch bis Ende des Jahres noch nicht überwunden werden konnten. Der Preis für die bereits im Herbst 1911 gekauften Kohlen blieb hinter dem des Vorjahres noch etwas zurück, jedoch mußten infolge Ausbleibens der englischen Kohlen im April und Mai bedeutende Beträge geopfert werden für das Heranschaffen der Ersatzkohlen auf dem Bahnwege. Die Anlieferung des Gasöls erfolgte glatt nach Erfordern.

Ausbeute an Nebenprodukten.

Aus der Kohlengasbereitung ergaben sich 379 194 (347 525) t Stückenkoks, von dem rund 240 000 t durch Verkauf an Private zu guten Preisen Verwertung fanden. Die Nachfrage war bei der herrschenden Kohlenknappheit so rege, daß gegen das Vorjahr erhöhte Preise erzielt und die Lagerbestände in engen Grenzen gehalten werden konnten. Am 31. Dez. 1912 war nur ein Bestand von 6254 (93 668) t Koks vorhanden. An Steinkohlenteer wurden 27 440 (23 817) t gewonnen, die bis auf 1500 t von den Interessenten abgenommen wurden. Auch die bei der Wassergasfabrikation erzeugten 1827 t Wassergasteer (Oelteer) konnten leicht untergebracht werden. Die Ammoniakwasserproduktion betrug 70 450 t. Ihre Verarbeitung fand in eigener Fabrikanlage zu 2720 t Sulfat und 620 500 kg NH_3 statt. Auch diese Produkte fanden zu erhöhten Preisen willige Abnehmer.

Arbeitsverhältnisse.

Nachdem im Vorjahre eine Erhöhung der Löhne für ungelernte Arbeiter eingetreten war, erfuhr in diesem Jahre der Urlaub für sämtliche Arbeiter eine Aufbesserung dahin, daß bereits nach 3jähriger Dienstzeit 3 Tage, nach 5jähriger Dienstzeit 7 Tage und nach 10jähriger Dienstzeit 10 Tage Erholungsurlaub bewilligt werden.

Bauten.

Zur Fortführung bzw. Ausführung der erforderlichen Erweiterungs- und Erneuerungsbauten auf den Gasanstalten und am Röhrensystem waren rund 3 Mill. Mk. bereitgestellt.

Ausdehnung des Absatzgebietes.

Durch Abschluß mehrerer Gaslieferungsverträge erweiterte sich unser Absatzgebiet im Südosten von Berlin.

2. Charlottenburg.

Entwicklung im Rechnungsjahr 1911.

2. Charlottenburg.

Dem Bericht über den Betrieb der städtischen Gasanstalten in Charlottenburg im Rechnungsjahre 1911 (1. April 1911 bis 31. März 1912) entnehmen wir folgendes:

Wirtschaftliches Ergebnis.

Das wirtschaftliche Ergebnis der Gaswerke im Geschäftsjahr 1911 ist gegen den Voranschlag um ein geringes zurückgeblieben, hat sich aber im Vergleich mit den Ergebnissen aus den letztvergangenen Jahren über dem Durchschnitt gehalten. Die absolute Höhe des Reingewinns hat die des Vorjahres, die unter besonders günstigen Verhältnissen außergewöhnlich gestiegen war, sogar noch ein wenig übertroffen. Im Verhältnis zu dem Geschäftsumfange, d. h. zur Menge des abgesetzten Gases, war ausschließlich nur das vorjährige Ergebnis besser; alle übrigen Vorjahre sind auch in dieser Hinsicht übertroffen worden. Wenn daher der etatsmäßig veranschlagte Reingewinn nicht erreicht worden ist, so liegt dies im wesentlichen daran, daß die Erwartungen an sich zu hoch gespannt waren und mit störenden Zwischenfällen zu wenig gerechnet worden ist. Unerwartete Zwischenfälle sind aber in ganz besonders hohem Maße aufgetreten. Die Beschaffung der Kohlen bereitete besondere Schwierigkeiten und außergewöhnliche Mehrkosten, weil die Schiffahrt infolge Wassermangels auf lange Zeit unterbrochen war und ferner, weil englische Kohlen infolge des Kohlenarbeiterstreiks längere Zeit überhaupt nicht zu erlangen gewesen waren. Die zur Deckung des Ausfalls durch Notankäufe beschaffte Kohle war, obgleich teurer, weniger ergiebig, als die durch Vertragsabschlüsse vereinbarte Kohle. Die Gasausbeute aus je 1 t Kohlen war im Etat auf Grund der Erfahrungen auf 303 cbm veranschlagt, sie hat tatsächlich aber nur 290,78 cbm betragen. Für je 10 000 cbm Gas sind 41,97 Mk. mehr für Kohlen verausgabt worden, als veranschlagt war. Auf die erzeugten 48 917 017 cbm Steinkohlengas errechnet sich hieraus eine Mehrausgabe von 205 304,75 Mk., wovon etwa 95 550 Mk. auf die durch Notankäufe unmittelbar entstandenen höheren Ausgaben und 109 754,75 Mk. auf den Mehrbedarf an Kohlen infolge geringerer Gasausbeute entfallen. Der Ausfall im Reingewinn verringerte sich aber dadurch, daß nicht, wie veranschlagt war, 51 130 000, sondern infolge Kohlenmangels nur 48 917 028 cbm Steinkohlengas, anderseits aber anstatt wie veranschlagt war, nicht 6 970 000 cbm sondern 8 847 460 cbm Wassergas erzeugt worden sind.

Die unvorhergesehenen Verhältnisse zwangen die Verwaltung, von dem Wirtschaftsplane ganz erheblich abzuweichen. Die Folgen zeigen sich durch eine Reihe von Mehreinnahmen sowohl als auch von Mehrausgaben gegen den Etat.

123. Gasverbrauch in Charlottenburg.

h- gs- r	Gasverbrauch im ganzen		Privat-Gasverbrauch	Bevölkerungszahl	Gasverbrauch auf den Kopf der Bevölkerung		Zahl der Gasabnehmer	Durchschnittsverbrauch eines Gasabnehmers	Auf einen Gasabnehmer entfallen Einwohner	Von dem Gesamtgasverbrauch entfielen in Prozenten auf:					
					a) im ganzen	b) Privat-Gasverbrauch				Private	öffentliche Beleuchtung	städtische Gebäude	Polizei- u. Privatlaternen	Selbstverbrauch	Verlust
	cbm	Zunahme gegen das Vorjahr %	cbm		cbm	cbm		cbm							
9	50 670 878	3,05	44 071 202	278 100	182,20	158,47	55 748	790,54	4,99	86,98	6,62	1,18	0,03	1,12	4,07
0	55 232 170	9,00	47 657 941	293 400	188,25	162,43	61 773	771,50	4,75	86,29	7,59	1,17	0,04	1,03	3,88
1	57 739 088	4,54	49 793 056	312 200	184,94	159,49	67 255	740,36	4,64	86,24	6,97	1,18	0,03	1,18	4,40

Tab. 124. Gewinnung von Nebenprodukten bei den Charlottenburger Gaswerken.

	Koks hl	Breeze hl	Koksasche hl	Teer kg	Ammoniakwasser kg	Graphit kg
1909 .	2 079 518,5	34 924,5	243 085	6 722 843	19 817 590	51 500
1910 .	2 256 902,5	31 311,5	220 470,5	6 985 948	21 135 210	38 440
1911 .	2 302 421,5	43 861	241 039,5	7 425 565	21 019 010	35 725

Tab. 125. Durchschnittlicher Verkaufserlös der Charlottenburger Gaswerke für Nebenprodukte.

Durchschnittlicher Verkaufserlös für	1909 M.	1909 Pf.	1910 M.	1910 Pf.	1911 M.	1911 Pf.
Koks						
a) im Tagesverkauf je hl	1	31,21	1	30,29	1	01,92
b) an städtische Einrichtungen je hl .	1	—	1	—	1	—
c) an Großabnehmer je hl	1	00,17	—	90,72	—	86,08
d) auf Grund sonstiger Abschlüsse je hl .	1	04,11	1	03.06	—	86,94
Durchschnittssumme für Koks	1	04,54	1	02,21	—	89,12
Breeze je hl	—	53,47	—	60,00	—	60,00
Koksasche je hl	—	20,00	—	20,75	—	20,00
Steinkohlenteer je 100 kg	2	41,53	2	33,69	2	59,96
Wassergasteer je 100 kg	3	—	3	—	3	—
Ammoniakwasser je 100 kg	—	94,00	—	92,00	—	96,00
Graphit je 100 kg	5	55,36	5	31,49	5	66,24

Tab. 126 Ausbeute aus 100 kg vergaster Kohlen bei den Charlottenburger Steinkohlengasanlagen.

100 kg vergaster Kohlen ergaben		1909	1910	1911
Gas	cbm	30,238	30,221	29,078
Koks, einschließlich Kleinkoks . . .	hl	1,576	1,527	1,537
„ „ „ . . .	kg	74,115	70,242	72,180
Teer	kg	4,494	4,251	4,414
Ammoniakwasser	kg	13.247	12,862	12.494

Tab. 127. Von den Charlottenburger Gaswerken verkaufte Koksmengen in hl:

Rechnungsjahr	Im Tagsverkauf	An die Stadt	Nach auswärts	Auf Grund besond. Vertragsabschlüsse	Summe
	verkaufte Mengen				
1909	84 053,5	190 284	233 660	842 671	1 350 668,5
1910	64 168,5	213 070	205 977	1 224 747	1 707 962,5
1911	82 795,5	223 947	497 449	914 798	1 718 989,5

Ueber den Ertrag der Gasanstalten in den letzten drei Jahren gibt die nachstehende Uebersicht Aufschluß:

Tab. 128. Ertrag der Charlottenburger Gasanstalten.

Rechnungsjahr	Anlagekapital einschl. Erneuerungsfonds am Jahresanfang	Es sind verausgabt: Zinsen	Abschreibungen	Reingewinn	Summe Betrag	Rohgewinn % vom angelegten Kapital	Reingewinn % vom angelegten Kapital
	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.		
1909	17 734 207,38	685 097,75	759 695,57	2 076 413,04	3 521 206,36	19,86	11,71
1910	18 219 691,15	700 606,16	764 276,76	2 584 816,74	4 049 699,66	22,23	14,19
1911	18 650 400,—	679 433,—	736 949,25	2 585 602,01	4 001 984,—	21,46	13,86

Ueber das Kalenderjahr 1912 wird uns von der Direktion der Gaswerke der Stadt Charlottenburg folgendes berichtet:

Entwickelung im Kalenderjahr 1912.

Im Kalenderjahr 1912 entwickelten sich die Gaswerke in stetiger Weise weiter.

Verbrauch.

Der Gaskonsum stieg gegen das Vorjahr von 56 943 000 cbm auf 59 932 000 cbm, also wiederum um über 5 %. Die Konsumzunahme ist im Sommer besonders erfreulich gewesen, das ist ein Zeichen, daß namentlich der Verbrauch an Kochgas mehr und mehr an Verbreitung gewinnt, während auf dem Beleuchtungsgebiet durch die starke Konkurrenz der Elektrizität, mit ihrer in vielen Tageszeitungen geschickt betriebenen Propaganda, die weitere Ausbreitung des Gases zweifellos erschwert wird.

Kohlenbedarf.

Die Anfuhr von Gaskohlen war durch den Ausbruch des englischen Bergarbeiterstreiks namentlich während der Frühjahrsmonate, in denen sonst mit der Auffüllung der Lager wieder begonnen werden kann, äußerst schwierig. Erst im Sommer konnten die Lager wieder allmählich versorgt werden. Die Kohlenpreise zeigten infolge der allgemeinen Knappheit eine stark steigende Tendenz, doch konnte der größte Teil des Kohlenbedarfs infolge mehrjähriger Abschlüsse zu den alten Preisen hereingebracht werden.

Produktion.

Weil zur Deckung des Gasbedarfs infolge der Kohlenknappheit wider Erwarten viel Wassergas aus Koks erzeugt werden mußte, trat naturgemäß eine starke Minderproduktion an diesem ein, die auch durch spätere Reduzierung der Wassergaserzeugung nicht wieder ausgeglichen werden konnte. Die Folge war eine große Knappheit an Koks, die den ganzen Sommer über anhielt; das ist ein wohl kaum dagewesener Fall. Da die Knappheit

an Koks — wahrscheinlich aus derselben Ursache wie bei uns — auch bei den andern Hauptproduzenten vorhanden war, so ist ein weiteres Anziehen der Preise wahrscheinlich.

Nebenprodukte.

Auch für die übrigen Nebenprodukte: Teer, Ammoniakprodukte, ausgebrauchte Gasreinigungsmasse usw., war dauernd große Nachfrage; die Folge war ein weiteres starkes Anziehen der Preise. Teer weist für Abschluß 1913 eine Preissteigerung von ca. 30 % auf, konzentr. Ammoniakwasser von ca. 15 %, schwefelsaures Ammoniak von 7½ %. Bei den anscheinend andauernd guten Aussichten des Nebenproduktenmarktes ist anzunehmen, daß die finanziellen Ergebnisse der Gaswerke trotz des Steigens der Kohlenpreise sich in absehbarer Zeit günstig und stabil entwickeln werden.

Erweiterung des Betriebes.

Die Erweiterung der Werke paßte sich den dringendsten Bedürfnissen an durch Fertigstellung von 16 Schrägretorten-Oefen mit Kohlen- und Kokstransportanlagen, durch Inangriffnahme der Erweiterung der Reinigeranlage und der elektrischen Zentrale, sowie durch kleinere Erweiterungs- und Ergänzungsanlagen im maschinellen Kokstransport. Außerdem fand das Rohrnetz seine normale Ausgestaltung und die Beleuchtung einiger größerer Straßenzüge und Plätze mit Preßgas und Niederdruckstarklichtlampen ihre zeitgemäße Erweiterung.

Arbeiterverhältnisse.

In den Arbeiterverhältnissen traten wesentliche Aenderungen nicht ein. Für den Bedarf an Arbeitskräften war stets reichliche Deckung vorhanden.

3. Neukölln.

3. Neukölln.

Dem Bericht der städtischen Gasanstalt Neukölln für die Zeit vom 1. April 1911 bis zum 31. März 1912 entnehmen wir folgendes:

Die Gesamtgaserzeugung betrug im Rechnungsjahr 1911 22 696 420 cbm. Zur Gaserzeugung wurden verbraucht 70 973 t Steinkohlen. Die Gasausbeute aus 100 kg Kohlen betrug 30,79 cbm. Die Einwohnerzahl betrug am 31. Dez. 1911 255 217 und der Gasverbrauch auf den Kopf der Bevölkerung 88,92 cbm.

Die Gesamtgasabgabe belief sich auf 22 693 670 cbm, hat also um 2 236 140 cbm oder 10,93% gegen das Vorjahr zugenommen. Sie verteilt sich wie folgt:

	1910		1911		1912	
	cbm	%	cbm	%	cbm	%
Straßenbeleuchtung inkl. Zündflammen	801 201	4.65	932 380	4 56	995 723	4.39
Städtische Gebäude	119 727	0.70	146 834	0.72	176 853	0.78
Abgabe an Private, und zwar für Leuchtgas . . . Heizgas . . . . Kraftgas	15 152 999	88.—	18 326 879	89.58	21 037 193	92.70
Selbstverbrauch . .	80 105	0.46	98 935	0.48	117 851	0.52
Verlust	1 065 148	6.19	952 502	4.66	366 050	1.61
Gesamtabgabe	17 219 180	100.—	20 457 530	100.—	22 693 670	100.—

Die Nebenprodukte haben in den letzten drei Jahren durchschnittlich zu folgenden Preisen Absatz gefunden:

		1910 Mk.	1910 Mk	1911 Mk.
Koks	1 hl	1.09	1.05	0.95
Teer	100 kg	2.21	2.16	2.35
Ammoniak	1 „	0.79	0.80	0.85

4. Lichtenberg.

4. Lichtenberg.

Aus dem Verwaltungsbericht der Gas-, Wasser- und Elektrizitätswerke der Stadt Lichtenberg entnehmen wir über die Entwicklung des dortigen städtischen Gaswerkes im Rechnungsjahre 1911 folgendes:

Die Gaserzeugung belief sich auf 8 299 480 cbm gegenüber 7 032 410 cbm im vorhergegangenen Rechnungsjahre. Die Gasabgabe stellte sich auf 8 295 410 cbm gegen 7 030 110 cbm im Vorjahre, hatte also eine Zunahme von 1 265 300 cbm oder 18% aufzuweisen.

Die Gasabgabe an Privatkonsumenten betrug:

	1909 cbm	%	1910 cbm	%	1911 cbm	%
a) an Leuchtgas . . .	2 757 063	44.77	3 085 375	43.89	3 370 130	40.63
b) an Heiz-, Koch- und Kraftgas . . .	2 193 700	35.61	2 635 137	37.48	2 905 256	35.02
für Straßenbeleuchtung	640 491	10.40	676 375	9.62	708 194	8.54

Zur Gaserzeugung wurden 23 471 489 kg Gaskohle verwendet, und zwar 13 794 178 kg englische (= 58,77%) und 8 460 561 kg schlesische (= 36,05%). Es ergaben 100 kg Kohlen eine Gasausbeute von 35,36 cbm (im Vorjahr 30,88 cbm). Die verwendeten Gaskohlen kosteten pro 1000 kg im Durchschnitt 19,52 (19,28) Mark, (1909: 19,30). An Koks wurden 16 664 757 (16 199 824) kg, d. h. 71% (71,16) vom Gewicht der vergasten Kohlen gewonnen. Verkauft wurden 12 833 175 (10 935 707) kg Koks. Der Koksverkauf ergab durchschnittlich pro 1000 kg 19,57 (20,86) Mk. An Teer wurden 1 295 815 (1 234 448) kg gewonnen. Aus dem gewonnenen Ammoniakwasser wurden 73 869 (48 890) kg Ammoniak erzeugt. Die Zahl der aufgestellten Gasmesser betrug am 31. März 1912: 21 857 gegen 16 930 am 31. März 1911. An Privatkonsumenten waren vorhanden am Schlusse des Rechnungsjahres 1911: 14 930 gegen 10 003 im Vorjahre.

5. Tegel.

5. Tegel.

Geschäftsjahr 1911.

Dem Geschäftsbericht der Aktiengesellschaft „Gaswerk Tegel" zu Tegel für die Zeit vom 1. April 1911 bis zum 31. März 1912 entnehmen wir folgendes:

Verbrauch.

Das mit dem 31. März 1912 abgeschlossene 16. Betriebsjahr des Gaswerks hat wieder eine größere Zunahme der Gasnehmer

und des Gasverbrauchs gegen das Vorjahr ergeben. Sie war im ersten Halbjahr erheblich stärker als im zweiten, an ihr sind hauptsächlich die Großabnehmer beteiligt. Im allgemeinen ist die Jahresabnahme der einzelnen geringer geworden. Die größte Tagesabgabe ist geringer, die größte Monatsabgabe hingegen größer geworden, dementsprechend auch die kleinste Monatsabgabe.

Betrieb.

Die Einkaufspreise für Gaskohlen waren durchweg höher, die Verkaufspreise für Koks dagegen erheblich niedriger als im Vorjahr; die übrigen Verkaufspreise hielten sich auf der Höhe des Vorjahres. Die Nebenprodukte fanden sonst guten Absatz, Lagervorräte waren nicht vorhanden. — Der Betrieb des Gaswerks hat durch die am 2. Oktober 1911 früh morgens eingetretene Gasexplosion, durch welche die Maschinenräume fast ganz zerstört wurden, eine längere und schädigende Störung erlitten. Wenn die Gaserzeugung auch nur für kurze Zeit unterbrochen wurde, so mußte sie doch bis kurz vor Weihnachten erheblich eingeschränkt werden. Den über unsere Gaserzeugung hinausgehenden Bedarf, 14,66 % der festgestellten Jahresabgabe, konnten wir dem zwischen der Gemeinde Tegel und der Stadt Berlin geschlossenen Vertrage zufolge vom Gaswerk VI der Stadt Berlin decken. Der für bezogenes Gas zu zahlende Preis übersteigt unsere Erzeugungskosten erheblich. Das bereitwillige Entgegenkommen der Gaswerksverwaltung ist jedoch dankbar und lobenswert anzuerkennen. Die Lieferung von Gaskohlen hat keinen Aufschub gefunden, die Lieferungen von Nebenprodukten konnten entsprechend hinausgeschoben werden. Weitere Betriebsstörungen haben nicht stattgefunden. Die Gasanstalt ist in allen Teilen wieder vollständig hergerichtet und den Bedürfnissen und Vorschriften entsprechend umgebaut worden.

Produktion und Gasabgabe.

Die Entwicklung der Abgabeverhältnisse war stetig fortschreitend, die Verkaufspreise haben wieder angezogen, die Betriebsverhältnisse sind wieder normal. Für den nächstjährigen Abschluß kann ein gutes Ergebnis in Aussicht gestellt werden. Die entgaste Kohlenmenge betrug 8332,14 t; das hieraus erzeugte Gas betrug 2 354 726 cbm, bezogen wurden 370 800 cbm, aus dem Vorrat wurden entnommen 900 cbm, so daß 2 726 426 cbm Gas verfügbar waren. — Der erzeugte Koks betrug 5582,5 t, Teer 346,5 t, Graphit 10,45 t, Ammoniakwasser 29,05 t verdichtet und 52 t roh.

Die Gasabgabe an Private betrug in der Gemeinde Tegel 921 778 cbm Leuchtgas und 1 037 305 cbm Heiz- und Kraftgas, in der Gemeinde Lübars 354 091 cbm Leucht-, Heiz- und Kraftgas, im ganzen 2 313 175 cbm. — Für die Straßenbeleuchtung in der Gemeinde Tegel wurden in 1 132 012 Brennstunden 172 668 cbm Gas aufgewendet, in der Gemeinde Lübars in 260 772 Brennstunden 42 672 cbm, im ganzen 215 340 cbm. — Die kleinste

Tagesabgabe betrug im Juni 4872 cbm, die größte Tagesabgabe im Dezember 10 509 cbm. Die kleinste Monatsabgabe betrug im Juli 160 560 cbm, die größte Monatsabgabe im Dezember 312 618 Kubikmeter. — Am 1. April 1912 waren in der Gemeinde Tegel 2645 Gasnehmer mit 4804 Messern, in der Gemeinde Lübars 594 Gasnehmer mit 876 Messern, im ganzen 3239 Gasnehmer mit 5680 Messern vorhanden. — Auf den Kopf der mittleren Einwohnerzahl kamen durchschnittlich pro Jahr in der Gemeinde Tegel 100,9 cbm Privatgas und 8,9 cbm Gas für Straßenbeleuchtung, in der Gemeinde Lübars 109,3 cbm Privatgas und 13,1 cbm Gas für Straßenbeleuchtung.

April bis Dezember 1912.

Ueber die letzten drei Quartale des Jahres 1912 wird uns folgendes berichtet:

Verbrauch.

In der Zeit vom 1. April bis Ende des Jahres hat sich die im Anfang des vergangenen Geschäftsjahres einsetzende erhebliche Zunahme der Gasabgabe nicht fortgesetzt. Die Einschränkung im Gasverbrauch, als Folge der notwendigen allgemeinen Sparsamkeit, hat weiter angehalten und auch eine entsprechende Verminderung der Gasabgabe überhaupt bewirkt. Immerhin ist die Gasabgabe bis zu 10 % gestiegen.

Nebenprodukte.

Die Erzeugung der Nebenprodukte Koks, Teer und Ammoniakwasser war der Lage entsprechend; die Preise haben sich erheblich gebessert. Während wir für groben Gaskoks im vergangenen Jahre 17—19 Mk. per Tonne ab Werk erzielten, erreichten wir im Berichtsjahre 19 bis 22,50 Mk. Infolge der sehr regen Nachfrage konnten die Abschlüsse leicht getätigt werden, während es im vergangenen Jahre großer Mühe bedurfte, Koks zu einigermaßen annehmbaren Preisen unterzubringen. Die Nachfrage nach kleinem Koks ist zurückgegangen und dementsprechend auch der Preis dafür. Der Preis für Teer festigte sich mehr und mehr und erfuhr für Ende des Jahres eine Steigerung bis zu 80 %. Es wurden für Rohteer bis zu 41 Mk. per Tonne ab Werk bezahlt, während im vergangenen Jahre 22,50 Mk. die Regel war. Aus verdichtetem Ammoniakwasser erzielten wir 1 Mk. per Kilogramm NH_3 gegen 0,79 Mk. im Vorjahre. Die Vorräte sind durchweg aufgeräumt worden, ebenso wurden die laufenden Erzeugnisse pünktlich abgenommen.

Vergasungsmaterial.

Die Einkaufspreise für Gaskohlen waren durchweg höher als im Vorjahre und steigen ständig. Die Lieferung von Gaskohlen wurde im letzten Vierteljahr durch den ständigen sehr großen Wagenmangel der Eisenbahnen derart ungünstig beeinflußt, daß es schwierig war, den laufenden Bedarf zu decken. Man war sogar gezwungen, Gelegenheitskäufe zu tätigen und teuere Sortimente zu kaufen, die pünktlicher geliefert wurden.

Arbeiterverhältnisse.

Die Arbeitslöhne sind ebenfalls nicht unerheblich gestiegen, die Willigkeit und Arbeitsfreudigkeit der Arbeiter jedoch geringer geworden, so daß der Geschäftsgang leidet und man ge-

zwungen ist, sich durch maschinelle Einrichtungen unabhängiger zu machen. Diesem Streben wird von der Arbeiterschaft ständig entgegengewirkt.

Da der heimische Markt genug Gelegenheit bot, die Erzeugnisse zu angemessenen Preisen abzusetzen, so konnten wir auf das Exportgeschäft verzichten, und taten es gern, weil es wesentlich größeres Risiko einschließt und vielfach recht unsolide ist. Export.

VII. Textilindustrie und Verwandtes.

94. Wollhandel.

Am Anfang des Berichtsjahres herrschte auf dem deutschen Wollmarkt kein nennenswerter Verkehr. Dies ist allerdings eine natürliche Erscheinung, da alljährlich um diese Zeit die Vorräte alter Schur so gut wie geräumt zu sein pflegen. Erst mit Ankunft der neuen Schur im März begann sich das Geschäft zu beleben und blieb rege bis in den Herbst hinein. Leider ließ das neue Produkt an Beschaffenheit sehr zu wünschen übrig. Wenn auch die im Mai und Juni angelieferten Schweißwollen infolge späterer Schur in günstigerer Jahreszeit ein etwas besseres Aussehen als die Märzwollen hatten, so muß doch der gesamte Jahrgang 1912 als schlecht bezeichnet werden; denn der größte Teil der Wollen war infolge des verflossenen dürren Sommers sehr stark mit Erde und Staub behaftet, unansehnlich, mager gewachsen und brüchig im Haar. Diese ungünstigen Eigenschaften blieben nicht ohne Einfluß auf die bezahlten nominellen Preise, die durchschnittlich etwa 8 Mk. pro Zentner niedriger als im Jahre 1911 ausfielen. Eine Ausnahme machten lediglich renommierte, gut behandelte Schäfereien, für welche vorjährige Preise bezahlt wurden. Der Preisabschlag für das fabrikgewaschene Produkt in A-Qualität betrug ca. 8 % gegen den gleichen Zeitabschnitt des Jahres 1911. Dieser Abschlag war aber nicht eine Folge ungünstigerer Konjunkturverhältnisse, sondern lediglich schlechterer Beschaffenheit des Produktes. Im Gegensatz zur Schweißwolle war der Preisstand der Rückenwäschenwolle höher als im Jahre 1911, und zwar betrug der Aufschlag durchschnittlich etwa 5—8 Mk. für den Zentner. Ein Abschlag trat nur in einzelnen Fällen bei solchen Wollen ein, die nicht gut behandelt oder gewaschen waren. Die Erzeugung der rückengewaschenen Wollen hat auch in diesem Jahre wiederum eine Minderung erfahren, und es scheint fast, als ob die Preise dafür sich von dem Weltmarkte früher loslösten. Denn dieser Artikel fängt an, eine Spezialität zu werden, die nur für einen kleinen Kreis von Käufern Interesse hat und dadurch von den Deutsche Wolle.

Zufälligkeiten des Bedarfes dieser Käufer in der Preisbestimmung beeinflußt wird. Im Laufe des Herbstes trat eine Befestigung ein, hauptsächlich hervorgerufen durch die gute Beschäftigung der Industrie und durch die Nachricht, daß die diesjährige Wollschur in Australien einen Ausfall von ca. 750 000 Zentner bringe. Diese große Produktionsverminderung hatte auch eine Befestigung der Preise für das deutsche Produkt zur Folge, da die Konsumenten zum Einkauf von Rohmaterial, welches ohnehin knapp war, gezwungen wurden. Selbst die unsicheren politischen Verhältnisse konnten eine Abschwächung nicht hervorrufen. Irgendwelche nennenswerte Vorräte bestanden am Ende des Jahres nicht mehr. Die Preise waren um ungefähr 10 % höher als zur Zeit der Frühjahrsauktionen.

Tab. 129. Monatliche Durchschnittspreise für mittlere norddeutsche Schäfereiwollen Rückenwäsche am hiesigen Platze (in Pf. pro kg).

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahr
1910	345	345	345	345	345	330	330	330	330	330	330	335	337
1911	330	330	330	320	315	330	330	335	335	335	335	335	330
1912	335	335	335	335	345	345	345	345	350	355	355	360	347

Kolonialwolle.

Während die Marokkowirren im Jahre 1911 einen Preissturz für Wolle bewirkten, ging dieser Artikel im Berichtsjahre trotz des Balkankrieges und der damit in Zusammenhang stehenden politischen Verwicklungen in die Höhe. Diese Preissteigerung war ein Ausfluß der statistischen Lage. Die schon frühzeitig im Berichtsjahre aufgetauchte Meldung von einer australischen Minderschur von 200 000—300 000 Ballen gewann erhöhte Bedeutung, als später die Beschäftigung der Spinner sich besserte und, nach den langsichtigen Zuglieferungsabschlüssen zu urteilen, auch weiterhin gesichert erschien. Auch die anderen Industrieländer berichteten von einer günstigen Beschäftigung des Wollgewerbes.

Am Anfang des Berichtsjahres glaubte man, daß die infolge der politischen Ereignisse stark gesunkene Preisbasis behauptet würde. Aber diese Hoffnung wirkte nicht belebend auf das Geschäft. Die Umsätze blieben klein, obwohl nach der Weihnachtspause die Versteigerungen zu unveränderten Preisen weitergingen und Bedarf bei Industrie und Handel verrieten. Auch die Londoner Januar-Auktion wirkte auf das Platzgeschäft nicht fördernd, und im Februar waren die Preise lange Zeit bei schleppendem Verkauf unbefriedigend. Erst im März war eine Besserung zu verspüren, doch trat hierin infolge des englischen Bergarbeiterstreiks und der dadurch in Wegfall gekommenen Londoner März-Auktionen eine ungünstige Wendung ein. Erst nach der Beendigung des Streiks zeigte sich auf der Londoner April-Auktion wieder eine Besserung. Merinos standen im Vordergrund des Interesses und waren teurer als im Januar, während Kreuz-

zuchten einen Abschlag von 5—7½ % erlitten. Merinos hielten ihren Preisstand von da ab die ganze geschäftsstille Sommerzeit hindurch ohne nennenswerte Veränderungen aufrecht. Kreuzzuchten erhoben sich dagegen infolge des Eingreifens von Amerika im Juli wieder zur Januarhöhe. Diese Besserung in den Preisen wurde durch die schon im Mai als Folge ungünstiger Witterung in Australien angekündigte Minderschur unterstützt. Dadurch trat eine lebhafte Nachfrage nach Wolle und Kammzug ein und hielt ununterbrochen während des Oktobers und Novembers trotz steigender Preise an. Im Ueberseegeschäft suchte man daher so schnell wie möglich die neue Wolle aufzukaufen. In Australien wurden bis Anfang Dezember durchschnittlich 97 % des Angebots aufgenommen, am Kap gingen die Zufuhren in dem Maße, wie sie hereinkamen, aus dem Markte, und selbst am La Plata wickelte sich das Geschäft schneller als sonst ab. Erst Mitte Dezember wurden die Märkte wieder etwas ruhiger. Ende Dezember stellten sich die Preise für Merinos um 10—15 %, für feine Kreuzzuchten um 7½—10 %, für mittlere und grobe bis zu 30 % höher als zur gleichen Zeit des Vorjahres.

Vergleichende Uebersicht der Preise für Kapwollen am hiesigen Platze.
Tab. 130. (In Pf. pro kg am Jahresschluß.)

	1907	1908	1909	1910	1911	1912
Kap extra super snow whites . . .	420	390	425	420	400	430
„ 40%ige Durchsch.-Grease, Waschw.	150	135	155	150	140	150
„ „ „ Kammw.	170	160	185	180	170	190
Fabrikgew. Kap, Durchsch.-Qualität.	395	350	400	390	370	400

95. Wollgarne.

a) Zephirgarne.

a) Zephirgarne.

Erster Bericht.

1. Bericht.

Das Jahr 1912 hat bis zum Ausbruch des Balkankrieges am 1. Okt. für die Zephirbranche keine Ereignisse von hervorragender Bedeutung gebracht. Der Absatz war ziemlich gleichmäßig und nicht geringer als in früheren Jahren. Deutschland sowie die meisten europäischen Staaten haben regelmäßigen Bedarf gezeigt. Großbritannien war wieder, wie seit langer Zeit, der beste Abnehmer. Aber auch die überseeischen Kunden in fast allen zivilisierten Staaten haben Orders in nicht kleinerem Umfange als früher gegeben. Mit dem Tage des Ausbruches des Balkankrieges hörte der Verkehr nach den Balkanstaaten auf. Gegebene Orders wurden annulliert, und Zahlungen sind nur in ganz geringem Maße erfolgt. Durch diese Stockung trat eine empfindliche Störung ein, und Verluste werden für diejenigen, die mit diesen Ländern arbeiten, unausbleiblich sein. Gleichwohl ist trotz des Balkankrieges und der Unsicherheit der

europäischen politischen Lage eine außerordentlich feste und steigende Tendenz in fast allen Rohmaterialien der Textilbranche bemerkbar. Man bezahlte im Januar für beste AA Zephirwolle, vier- und achtfach, per Kilo 5,40 Mk., im Februar 5,30 Mk., März/April 5,45 Mk., Mai 5,50 Mk., Juni/Juli 5,60 Mk., August und September 5,50 Mk., Oktober 5,60 Mk., im November 5,80 Mk. und im Dezember 5,90 Mk.

2. Bericht

Zweiter Bericht.

Gefärbte Zephirgarne.

Nachdem das Jahr 1911 mit einer allgemeinen Abschwächung der Zephirpreise geschlossen hatte, war die Stimmung für den Artikel in den ersten Monaten des Berichtsjahres nicht günstig. Die Käufer hielten sich zunächst sehr zurück und bewilligten bei Abschlüssen nur niedrige Preise. Hinzu kam, daß der Export durch die politischen Umwälzungen in China, Persien, Mexiko, Südamerika sowie in der Türkei, Italien, Marokko und Tripolis bedeutend beeinträchtigt wurde. Auch die ersten Londoner Wollauktionen standen zunächst unter dem Einfluß dieser politischen Verhältnisse; dennoch schlossen sie im Februar bei ziemlich lebhafter Beteiligung mit einem nur kleinen Preisrückgange bis zu 5 %, der meist auf Rechnung der damals herrschenden englischen Arbeiterstreiks zu setzen war. Infolgedessen waren die Zephirspinner nur schlecht beschäftigt und konnten nur zu gedrückten Preisen Aufträge erzielen. In London wurde die zweite Auktionsreihe um drei bis vier Wochen hinausgeschoben und seitens der Wollimporteure beschlossen, in diesem Jahre statt sechs nur fünf Auktionen abzuhalten. Hierdurch kam zwar ein ungewöhnlich starkes Wollquantum zum Angebot für die zweite Reihe, und zwar 275 000 Ballen, allein die um etwa vier Wochen verzögerte Abhaltung der Auktionen hatte bei den Verbrauchern eine so gewaltige Erschöpfung ihrer Läger herbeigeführt, daß sie zahlreich und lebhaft in den Verkauf eingriffen, das ganze gewaltige Quantum bis auf 20 000 Ballen vergriffen wurde und der Schluß sogar eine kleine Preissteigerung für Merinowollen bringen konnte. Hierdurch wurde das ganze Geschäft auf eine gesunde Grundlage gehoben, und man konnte mit größerem Vertrauen operieren. Als im Juli die Preise um weitere 5 % anzogen und Spinner höhere Preise erzielten, wuchs auch der Grad der allgemeinen Beschäftigung, ohne indes auch nur entfernt die vorjährige Höhe zu erreichen. Als im April vom Orient und den Balkanländern größere Zephirorders in Berlin placiert wurden, ahnte man noch nicht, daß ein Krieg so nahe bevorstände. Die ziemlich erheblichen Aufträge sind aber wohl nur zum kleinsten Teil zur Ausführung gelangt. Die Londoner September/Oktober-Auktionen gestalteten sich sehr lebhaft und brachten weitere Preisavancen von 5, 7½ und 10 %. Letztere namentlich für grobe Wollen, welche für

Kriegszwecke Verwendung finden und sehr knapp sind. Die Zephirpreise haben dementsprechend dauernd eine steigende Richtung verfolgt, obschon das Exportgeschäft noch immer sehr schwach liegt und Aufträge nur spärlich einliefen. Die am 7. Dez. beendete letzte diesjährige Londoner Auktionsreihe kolonialer Wollen hatte ein verfügbares Quantum von 100 000 Ballen gebracht, das unter lebhafter Konkurrenz bis auf 2000 Ballen mit einer Preissteigerung von 5—7½ % über Oktober-Preisen geräumt wurde. Zephirpreise zogen dementsprechend weiter an und beschlossen das Jahr 1912 mit durchaus festen und weiter steigenden Preisen und günstigen Aussichten für die Zukunft, zumal die Spinner noch gut beschäftigt sind, und unter dem Eindrucke der steigenden Rohwollpreise und der gänzlich aufgezehrten Vorräte günstige Abschlüsse tätigen konnten.

Die Preise von roher Zephirwolle, Nr. 20 vierfach stellten sich im Berichtsjahre pro Kilogramm auf

Jan./März	April	Mai	Juni	Juli/August	Sept./Okt.	Novemb./Dezemb.
5,10	5,20	5,25	5,30	5,35	5,35—5,40	5,45—560 M.

b) Gefärbte Strickwollen.

b) Gefärbte Strickwollen.

Die zu Beginn des Berichtsjahres noch herrschenden niedrigen Preise des Rohmaterials gaben dem Handel Gelegenheit, sich für längere Zeit gut zu versorgen. In den Londoner Juli-Auktionen machte sich eine besonders lebhafte Nachfrage nach Kreuzzuchtwollen geltend, indem England, Frankreich und Deutschland stark als Käufer auftraten und für grobe Sorten 5 %, für feinere pari bis 5 % Aufschlag bezahlten, während die für Amerika geeigneten Sorten für dieses Land selbst mit einem Aufschlage von 10 % aus dem Markte genommen wurden. Auch die September-Auktionen brachten weitere erhebliche Verteuerungen der Kreuzzuchten, indem feine Sorten um 5 %, mittlere um 7½ % und grobe um 10 % teurer bezahlt wurden. Letztere sind so knapp geworden, daß sie, als für Kriegszwecke unentbehrlich, kaum noch aufzutreiben sind. Die Preise für Strickwolle sind infolgedessen wesentlich gestiegen, und sowohl englische als deutsche Spinnereien bedingen wesentlich höhere Preise aus, als bei Beginn des Berichtsjahres. Der Aufschlag dürfte mit 30 bis 40 Pf. per Kilo nicht zu hoch angenommen werden. Die letzten Londoner Dezember-Auktionen hatten in Kreuzungswollen nur eine ziemlich geringe Auswahl, die mit einer Steigerung von 5—7½ % auf Oktoberpreise für europäischen Bedarf, mit vollen 10 % aber für die besseren, für Amerika geeigneten Lose aus dem Markte genommen wurden. Sowohl deutsche, als englische Spinner sind nach diesen kolossalen Aufschlägen durchaus zurückhaltend und vermeiden vorläufig, sich für die neue Saison zu engagieren, indem sie Aufschläge von 50—60 Pf. per Kilo gegen die Preise von 1912 als unvermeidlich hinstellen.

c) Kammgarn.

c) Kammgarn.

Kammgarnspinnerei.

Das Berichtsjahr brachte einen wesentlich regeren Geschäftsgang in der Strickgarnbranche als das Jahr 1911. Die allgemeine Hochkonjunktur wirkte auch belebend auf diesen Zweig der Textilindustrie. Dazu kam, daß die Verbraucher aus der verflossenen schlechten Zeit her wenig oder keine Lagerbestände mehr besaßen. Das Resultat war daher, daß die Beschäftigung vorzüglich und der Absatz stark waren. Leider steht hiermit nicht im Zusammenhang der Nutzen am Verkauf; denn die Werte auf den Rohwollmärkten bewegen sich seit fast einem Jahre in aufsteigender Linie. Der größere Verbrauch und ein kleinerer Schurausfall sind die Ursache. Augenblicklich sind die Preise des Rohmaterials auf eine solche Höhe gestiegen, daß man sich nicht ohne große Verluste eindecken kann. Auch kann der Preis des Fertigfabrikats niemals so schnell auf die Höhe gebracht werden, die ein plötzlich rasch gestiegener Markt erheischt. Wenn daher auch die Beschäftigung im großen und ganzen gut ist, so ist doch der Verdienst schlecht. Arbeiterinnenmangel herrscht nach wie vor.

Handel mit deutschen Kammgarnen.

Wie das Jahr 1911 im trägen, schleppenden Geschäftsgang schloß, so begann auch das Berichtsjahr 1912. Es war eine allgemeine Zurückhaltung zu verzeichnen, und es fehlte jede Neigung zu größeren Unternehmungen. Das war nicht nur in dem sehr stillen Geschäftsgang begründet, sondern auch in der Erwartung, daß die Garnpreise sicher zurückgehen müßten. Doch wurde dies durch die starke Position der Rohwolle nicht nur verhindert, vielmehr ließen sich die Preise bis gegen Mitte Januar um ca. 1 % erhöhen, obwohl in der Auktion in Antwerpen am 11. Jan. wenig Kauflust und schlechte Stimmung war, im Gegensatz zu den überseeischen Berichten, welche fortgesetzt fest und steigend für Rohwolle lauteten. Die Londoner Auktion am 17. Jan. brachte dies auch durch feste Stimmung und fast 5 %ige Steigerung zum Ausdruck. Bis Anfang April blieben die Garnpreise etwa auf derselben Höhe. Die Londoner Auktion am 12. April begann wiederum sehr fest, und die Garnpreise zogen weiter um 2 % an. Trotzdem mangelte immer noch das Vertrauen, und es wurden nur mäßige Abschlüsse getätigt, nicht erheblich mehr, als der momentane Bedarf erforderte, weil die Berichte aus den Fabrikdistrikten, namentlich aus Sachsen, sehr entmutigend waren, und die Fabrikanten durchweg über mangelnde Orders klagten. Aus diesem Grunde sollen mehrfach Arbeitseinschränkungen, teilweise sogar Arbeitsentlassungen eingetreten sein. Denn der Krieg zwischen Italien und der Türkei machte sich auf die Dauer mehr und mehr in ungünstiger Weise fühlbar. Ungeachtet dieser schlechten Lage blieben die Rohwollpreise sehr fest, und die Garnpreise besserten sich weiter auf, so daß sie im Mai, namentlich Juni/Juli um weitere 3 % stiegen, weil sowohl

die Berichte aus den Produktionsländern der Wolle, wie auf der Londoner Auktion am 3. Juli, wo Wollen weiter um 5 % stiegen, durchweg steigend lauteten. Allen diesen Vorgängen gegenüber blieb die Kundschaft immer noch zurückhaltend, bis etwa Anfang August mehr Vertrauen zur Konjunktur und daher größere Kauflust sich einstellte. Es kamen mehrseitige und größere Abschlüsse zustande. Aber erst Anfang September, namentlich Anfang Oktober, als das kältere Wetter eintrat, wurde das Geschäft sehr lebhaft und steigerte sich von Tag zu Tag. In den fabrizierten Artikeln trat ein allgemeiner und dringender Bedarf ein, die Läger wurden flott geräumt, und es konnte den Anforderungen nicht genügt werden, zumal in den vorangegangenen Monaten sehr wenig auf Lager gearbeitet wurde, und daher kein genügender Vorrat vorhanden war. Dazu kam, daß Golf-Jacketts und andere Sportartikel, welche monatelang ganz unbeachtet blieben, von allen Seiten stark begehrt wurden. Auch der inzwischen ausgebrochene Balkankrieg konnte dieses lebhafte Geschäft nicht merklich beeinflussen. Eine ganz abnorme Steigerung erfuhren die Garnpreise in den billigen Croßbreedgarnen, welche seit Anfang des Jahres um ca. 15 % gestiegen sind, da hierfür die Mode sowohl für Sport, wie Damen- und Herrenstoffe sehr günstig sich erwiesen. Gegen das Jahr 1911 hat sich der Export weiter verschlechtert, nicht nur nach den kriegführenden Ländern, sondern besonders nach England, Japan, China u. a., und nur das Inland blieb in den mittleren und besseren Schichten fortgesetzt kaufkräftig. Während der Geschäftsgang im November noch einigermaßen befriedigend war, wurde er im Dezember erheblich schlechter, wobei, abgesehen von den allgemeinen politischen Zuständen, das warme Wetter im Dezember einen sehr ungünstigen Einfluß ausübte. Trotzdem waren infolge der fortgesetzt steigenden Tendenz auf den überseeischen Wollmärkten die Garnpreise fester und höher, zumal die Londoner Auktion am 27. Nov. um 5 % höher einsetzte. Gegenüber Oktober stiegen die Garnpreise bis Mitte November um 2 % und bis Ende Dezember bis 5 %, ohne aber das Geschäft zu beleben.

d) Wollgarnfärberei.

d) Wollgarnfärberei.

Die Beschäftigung in der Wollgarnfärberei hat insofern eine Besserung erfahren, als es ihr gelang, das Quantum, welches sie im vergangenen Jahre weniger färbte, wieder einzuholen. Der Gesamtumsatz in den Berliner Wollgarnfärbereien mag dadurch nicht größer geworden sein; es hat nur eine Verschiebung der Beschäftigung innerhalb der vorhandenen Färbereien stattgefunden. Falls die Absicht oder Notwendigkeit bestände, infolge von Arbeitsmangel mehr Beschäftigung für die übrigen Wollgarnfärbereien zu beschaffen, könnte dies nur durch Gleich-

stellung der Farblöhne mit den außerhalb Berlins (Lausitz, Sachsen, Thüringen) bestehenden Wollgarnfärbereien geschehen. Die Verkehrsmittel und -wege sind heute so bequem, daß es den Berliner Wollwaren-Fabrikanten und -Händlern ein Leichtes ist, sich der ihm außerhalb zu Gebote stehenden Wollgarnfärbereien da zu bedienen, wo die wirtschaftlichen Verhältnisse billigere Farblöhne in jeder Beziehung ermöglichen. Abweichend von der Beschäftigung in den letzten zehn Jahren, in welchen hauptsächlich Teppichfarben gefärbt wurden, ist im Berichtsjahre mehr Wert auf andere Textilzweige gelegt. So sind z. B. Effektfarben für die Tuchfabrikation, Posamentier- und Strumpfgarne, Zephir-, Moos- und Dochtgarne für die Tapisseriewaren-, Phantasie- und Sportartikel-Fabrikation mehr gefärbt worden, und diese gleichen hauptsächlich das Manko vom vergangenen Jahre aus.

Die Arbeits- und Lohnverhältnisse haben sich wesentlich nicht verändert; die Löhne sind etwas gestiegen; ebenso sind Rohprodukte wieder teurer geworden, ohne daß es möglich gewesen wäre, die Farblöhne dementsprechend zu erhöhen.

Einem anderen Bericht entnehmen wir folgendes: Von der Wollgarnfärberei sowie von der allgemeinen Geschäftslage ist im Berichtsjahre wenig Günstiges zu berichten. Ihre Bedeutung als Industrie hat die Wollgarnfärberei in Berlin wohl schon längst eingebüßt. Infolge des steten Rückganges sind von den früheren ganz gut gehenden 20—25 Färbereien zurzeit nur noch fünf übrig geblieben, und der Rückgang in Aufträgen war in diesem Jahre so enorm, daß selbst diese wenigen Färbereien nicht annähernd voll beschäftigt waren. Den Rückgang des Umsatzes in den ersten neun Monaten, zu dem auch die Wirren in Italien und der Türkei beigetragen haben mögen, kann man auf ⅓ schätzen. Am allermeisten leiden die Färbereien darunter, daß die Aufträge in meist nur kleinen Partien vergeben werden. Selbst wenn auch bedeutend höhere Preise bezahlt würden, könnte von einem Gewinn keine Rede sein. Außerdem wird von den Verbrauchern zur Bedingung gestellt, daß die kleinen Partien bei größeren Aufträgen mit in den Kauf genommen werden müssen. Dies hindert aber den Händler oder Fabrikanten durchaus nicht, falls er wirklich einmal eine größere Partie zu vergeben hat, noch besonders auf den Preis zu drücken. Um die wenigen größeren Partien an sich zu reißen, ist deshalb ein sehr scharfer Konkurrenzkampf unter den Färbern entstanden. Arbeitermangel war infolge der schlechten Konjunktur nicht bemerkbar. Es kommt aber dazu, daß normale Löhne, wie sie hier allgemein üblich sind, infolge der gedrückten Preise nicht gezahlt werden können, und so müssen sich die Färbereien mit meist älteren Leuten behelfen, die in anderen Industrien verbraucht und deshalb ein Unterkommen dort nicht mehr finden

können. Dies wirkt aber wieder auf die Produktion sehr lähmend. Normale Preise, wie sie unseren großstädtischen Verhältnissen entsprechen, werden hier nie erzielt werden können, da die Konkurrenz in Bayern, Thüringen, Sachsen usw. dafür sorgt. Diese Konkurrenz kann immer billiger arbeiten, da die dortigen Färbereibesitzer mit ganz anderen Lebensbedingungen zu rechnen haben als hier. Hinzu kommt, daß die hiesigen Kunden sich bei Abnahme der Ware auch rigoroser als vor Jahren zeigen. Da der Färber aber nicht nur von vielen Zufälligkeiten abhängig ist und ein photographischer Apparat zum Färben bis jetzt noch nicht erfunden wurde, so sind mehr oder mindere Abweichungen von der Probe nicht zu vermeiden. Hierdurch entstandene Ausfälle stehen aber in gar keiner Berechnung. Das einzige, was von früher, wo der Färber noch verdiente, übrig geblieben ist, ist die schlechte Regulierungsweise der Kunden. Es wird meist nur mit Kundenwechseln reguliert, und da der Färber, um Löhne, Kohlen usw. zu bezahlen, bares Geld haben muß, so entstehen, um diese Papiere umzusetzen, auch wieder besondere Kosten. Das Geschäft blieb im ganzen Berichtsjahr matt; auch im letzten Quartal trat, wie dies sonst zu geschehen pflegte, keine Belebung ein.

e) Konditionierwesen.

e) Konditionierwesen.

Ueber die Wirksamkeit des Oeffentlichen Warenprüfungsamtes für Wolle, Baumwolle, Seide usw. und deren Garne und Gewebe in der Zeit vom 1. Jan. bis 31. Dez. 1912 gibt nachstehende Aufstellung Auskunft.

Tab. 131. Tätigkeit des Oeffentlichen Waren-Prüfungsamtes zu Berlin.

1. Konditionierungen.

	Menge der konditionierten Waren kg		Zahl der Konditionierungen		Zahl der Fälle von Untergewicht	
	1911	1912	1911	1912	1911	1912
Wolle	218 729	303 789	167	254	98	165
Wollgarn	600	10 319	68	144	9	59
Kämmlinge	—	1 839	—	6	—	4
Kunstwolle	23 008	4 161	20	3	10	3
Baumwollgarn	3 904	5 341	236	364	152	343
Seide	5 075	39 716	62	426	37	398
Kunstseide	—	9	—	5	—	5
Jute	31	1	5	1	5	1

	1911	1912
2. Garnausmessungen	11	438
3. Festigkeitsprüfungen von Garnen und Geweben	159	72
4. Auszählungen von Kette und Schuß in Geweben	231	198
5. Nummerbestimmung von Baumwollketten	724	167
6. Längenmessungen von Garnen	24	59
7. Seidentitrierungen	349	348

Von dem mit dem Amt verbundenen Laboratorium wurden ausgeführt:

	1911	1912
Untersuchungen auf Fasergehalt	150	56
„ „ Fettgehalt	19	14
„ „ Säuregehalt	2	1
„ „ Beschwerung	11	26
„ „ Appretur	92	38
„ „ Farbechtheit	9	8
„ „ Bekleidungsgegenständen	8	8
Seidenabkochungen	16	163

Außerdem wurden eine Reihe einzelner Untersuchungen ausgeführt, wie Prüfungen von Oel, Schlichte, Seife, Stärke, ferner Stickereien auf Ursachen von Zerstörungen, Kunstseide auf Ursache von Zerfall, Gespinste auf schädliche Beimengungen, Ware auf Krumpfähigkeit usw.

96. Handel mit Baumwollgarnen.

Die gegen Ende des Jahres 1911 eingetretene regere Kauflust übertrug sich auch auf das Berichtsjahr und bewirkte ein stetiges Anziehen der Preise bis Ende Juli. Anfang Januar notierte Bremen 47¼ und erreichte am 30. Juli mit 70¼ seinen höchsten Stand. Obwohl bekannt war, daß von der vorjährigen Ernte von 16 Mill. Ballen 2 Millionen auf das neue Jahr übernommen wurden, bewirkte der gestiegene Weltkonsum eine Steigerung der Preise. Die lebhaftere Beschäftigung der Spinnereien ermöglichte es ihnen, zu besseren Preisen zu verkaufen, so daß die Garnpreise ebenfalls teurer wurden. Die Schätzungen der neuen Ernte, welche im August und September zwischen 14 und 16 Mill. Ballen schwankten, führten einen Rückgang der Bremer Notierung herbei, welche am 21. Okt. mit 58 Pf. ihren niedrigsten Stand erreichte. Während der Rückgang des Rohmaterials von Ende Juli bis Oktober demnach 12¼ Pf. betrug, gingen die Garnpreise nur um 4—6 Pf. zurück, da die Spinnereien teilweise bis zum zweiten Quartal 1913 mit Aufträgen versehen waren und daher bessere Preise erzielen konnten.

Preise.

Die Preise für 20 Water I waren:

Januar	74	Pf.	per Pfund engl.
Februar	76/82	„	„
März/Mai	82/84	„	„
Juni/August	85/87	„	„
September/Oktober .	81/84	„	„
November/Dezember .	86/88	„	„

Amerikanische Baumwollernte.

Ende Oktober wurde die amerikanische Ernte auf 14 Mill. Ballen geschätzt, und da man gleichzeitig nach der Wahl des Präsidenten Wilson in den Vereinigten Staaten eine Ermäßigung der Einfuhrzölle und dementsprechend einen Aufschwung des Exportgeschäfts erhoffte, so konnten die Preise anziehen. Unter-

stützt wurde die steigende Tendenz, als Anfang November Frost aus Amerika gemeldet wurde, wodurch ein Teil der Ernte Schaden erlitt.

Ostindische Baumwolle.

Garne aus ostindischer Baumwolle wurden während des ganzen Jahres vernachlässigt. Da die Baumwolle nach Beendigung der chinesischen Unruhen wieder mehr im Ursprungslande selbst verarbeitet wurde, gelangte sie nur in geringen Mengen und zu verhältnismäßig hohen Preisen zum Export nach Europa, so daß man amerikanische Baumwolle bevorzugte. Auch war die Mode den speziell aus ostindischer Baumwolle hergestellten Garnen wenig günstig.

Macogarn.

Die Tendenz für Maco-Garne war im allgemeinen fest, und die Preise stiegen namentlich im dritten Quartal, da die Nachfrage rege war.

97. Handel mit roher und gefärbter Seide. Seidenfärberei.

a) Handel mit roher und gefärbter Seide.

a) Seidenhandel. Allgemeines.

Das Berichtsjahr endete in Ruhe für den Seidenmarkt, obwohl der Beginn ein derartiges Ende nicht erwarten ließ. Am Anfang des Berichtsjahres war ein gesunder Bedarf vorhanden, die Preise des Rohstoffes waren verhältnismäßig billig. Der Bedarf steigerte sich von Monat zu Monat, besonders auch in Amerika, dessen Einfuhr eine bisher nie erreichte Ziffer aufweist. Dieser Zustand dauerte bis Ende September und ermöglichte sogar vom Juli bis September ein mäßiges Anziehen der Preise, obwohl die Ernte der 1912er Kampagne ca. 2 200 000 Kilo mehr ergab, als die von 1911. Infolge des im September ausgebrochenen Balkankrieges wurde das Vertrauen jedoch derartig erschüttert, daß der Umsatz in Europa sich bedeutend verringerte, doch hielten sich die Preise fest, weil Amerika — unberührt durch die europäischen Streitigkeiten — seine Einkäufe ungeschwächt fortsetzte. Dieses Land ist schon seit langem der größte Konsument für Rohseide. Es hat bei einer Einwohnerzahl von ca. 100 Millionen heute einen Bedarf von fast 10 Mill. Kilo also $^2/_5$ der Welternte. Amerika verbrauchte 1890/92 2 800 000 Kilo, 1909/11 9 800 000 Kilo, während ganz Europa mit seiner alten Industrie bei ca. 400 Mill. Einwohnern, trotzdem es auch noch die anderen Erdteile mit Seidenstoffen versorgt, 1890/92 9 850 000 Kilo, gegen 1909/11 15 200 000 Kilo verbrauchte, also nur ein Mehr von 50 % in den letzten 20 Jahren erzielen konnte. Es macht also für Europa pro Kopf 0,038 Kilo, für Amerika 0,098 Kilo.

Tuchmacher-Seide.

Feine Organsins für Tuchmacher werden noch immer vernachlässigt, da die Mode noch weiter die rauhen Cheviotstoffe

für Mäntel bevorzugt. Die Preise sind ziemlich die gleichen wie die Ende des Jahres 1911.

Kunstseide. Obwohl Kunstseide im Wuppertal für Tressen und Besatz momentan wenig Absatz findet, hat sich ihr Verbrauch dennoch weiter entwickelt, besonders die ersten Qualitäten der bevorzugten Marken finden guten Absatz, geringere Sorten dagegen schwerer, und neu entstandene Fabriken haben gegenüber den bereits renommierten einen harten Stand, so daß bei einigen die Geschäftslage bereits nicht günstig ist. Immerhin ist die Kunstseide mit ihrer Jahresproduktion von 6 Mill. Kilo ein schwerer Konkurrent der gröberen Seiden, die bisher für Passementerie- und Besatzartikel Verwendung fanden.

Tussahs. Das Geschäft in Tussahs war am Anfang des Jahres 1912 recht gut; die Preise waren billig, gingen aber infolge einer Rekordernte des Jahres 1911 und infolge der Zurückhaltung Amerikas für diese Provenienz bis August/September noch um 15 % herunter. Erst infolge von Nachrichten über eine um 20 % geringere Ernte und durch Wiedererwachen des Interesses für diesen Artikel von seiten Amerikas, welches hauptsächlich die besten Marken der Filatures einkauft, haben sich die Preise so gehoben, daß das verlorene Terrain wieder eingeholt werden konnte. Daher stiegen die Preise um 10—15 % gegenüber Juni bis September.

Schappeseiden. Schappeseiden hielten sich im Preise, da der Konsum bis August/September gut war; man vermutete zwar im September eine Erhöhung um 50 Pf. bis 1 Mk. per Kilo, doch da das Geschäft in den letzten vier Monaten des Jahres sehr nachgelassen hat, konnte man diese Erhöhung nicht durchsetzen. Das Geschäft in Schappe-Nähseiden war im ganzen Berichtsjahre regulär, ohne wesentliche Preisschwankungen.

Preise. Die Preisbewegung der einzelnen Qualitäten zeigt folgendes Bild:

	Januar	Juli	Sept.	Dez.	
Organsin:					
Mailänder 18/20 . . .	42—44	41—44	42—45	41—44	M.
Japan 22/26	41—43	41—43	42—44	41—43	„
Trame:					
Mailänder 18/20 . . .	40—42	39—41	40—42	40—41	„
Japan 22/26	37—39	38—40	39—41	39—40	„
Tsatlee 36/40	31—33	31—33	31—33	31—33	„
Canton 36/40 3fach . .	30—32	31—33	31—33	31—33	„
Tussah Trame:					
Natives	11.50	10.50	10.—	10.50	„
Filature	14.50	14.—	13.50	14.—	„

Organsins 1 M. pro Kilo mehr.

b) Seidenfärberei.

b) Seidenfärberei. Allgemeines. Verschiedene Momente vereinigten sich, dem Geschäftsverlauf in der Seidenfärberei einige Stetigkeit zu verleihen, so die andauernd ziemlich gleichmäßige Preislage der Rohseiden und der

im allgemeinen leidlich regelmäßige, manchmal auch stärkere Bedarf aus einigen der wichtigeren Branchen, wie der Stickerei, der Tuchfabrikation, der elektrischen Industrie usw. Mit am meisten Interesse erregte die Beobachtung der Fortschritte der Kunstseide, deren jetzt auf ca. 8 Mill. Kilo gesteigerte Jahresproduktion neben der auf ca. 25 Mill. Kilo gestiegenen Seidenproduktion glatten Absatz findet. Der Umstand, daß dies auch für letztere der Fall ist, zeigt, wie die Industrie es verstanden hat, die Aufgabe zu lösen, den Artikel Seide auch der Aufnahmefähigkeit der weniger kaufkräftigen Schichten, und damit der großen Mehrheit, anzupassen.

Kunstseide.

Kunstseide bemächtigt sich immer mehr der nächsten und entlegensten Verwendungsgebiete. Alte Bedarfs- und Luxusartikel werden durch sie modernisiert, neue geschaffen, bestehende wichtige Bedarfsartikel in Produktion und Absatz durch sie wesentlich gefördert. Einige der Branchen, die durch die Unterbindung ihres Exports schwer zu kämpfen hatten, wie Handschuhe, Strümpfe, vermochten sich durch stärkere Kultivierung des deutschen Absatzmarktes immerhin etwas zu erholen und gingen so für die Färberei nicht ganz verloren.

Amerikanische Seidenwarenfabrikation.

Nordamerika nimmt immer mehr die Befriedigung des heimischen Konsums in die eigene Hand. Die Einfuhr von Rohseiden, speziell japanischer Provenienz, hat sich seit zehn Jahren um 50 % vermehrt. Bei der Ueberfülle des dortigen Bedarfs wird auf die deutsche Textilindustrie noch für Jahre hinaus mancher Anteil entfallen, aber bei dem bedrohlichen Anwachsen der Seidenwarenfabriken in der Union, dem anhaltend starken Export deutscher Textilmaschinen dahin, ist dies nur ein schwacher Trost.

Preise.

Nach wie vor werden alle Anstrengungen gemacht, die Farbpreise immer tiefer zu drücken, und es bedarf großer Zähigkeit, sie einigermaßen auf einem Niveau zu erhalten, das wenigstens eine kleine Rentabilität sichert. Diese wird ohnehin durch die Anzahl kleiner und kleinster Partien stark gefährdet, die hauptsächlich aus der Posamentierbranche herstammen, und an deren Effektuierung begreiflicherweise sich nur Verluste knüpfen. Zu berücksichtigen ist auch, daß eine Anzahl wichtiger Rohstoffe für die Färberei andauernder Preissteigerung unterliegt. Vielfach kommen trotzdem und trotz aller Konventionen noch Farbpreise der Konkurrenz zum Vorschein, die nicht zu verstehen sind. Schwarz auf Nähschappe hat sich quantitativ auf der Höhe der letzten Jahre gehalten, doch decken die dafür bestehenden Farblöhne kaum die Selbstkosten. Die Konkurrenz läßt auch hierfür keinen lohnenden Preis aufkommen. In Schwerschwarz ist die ohnehin geringe Beschäftigung weiter zurückgegangen.

98. Fabrikation von wollenen und halbwollenen Stoffen und Plüschen.

1. Bericht.

Erster Bericht.

Allgemeines.

Das Jahr 1912 war für die in Berlin fabrizierten wollenen und halbwollenen Stoffe, Plüsche und Krimmer nicht ungünstig. Die Umsätze, verglichen mit denen der voraufgegangenen Jahre, stiegen erheblich. Während seit einigen Jahren die früher so bedeutende Stoffabrikation nur in sehr geringem Maße betrieben wurde, zeigte sich im Berichtsjahre die Mode den Berliner Fabrikaten wieder weitaus günstiger, und es wurde daher ein sehr großes Quantum in diesen Artikeln in Berlin und Umgegend fabriziert. Die außerordentlich geschickte Musterung der Fabrikanten, die sich speziell dem englischen Geschmack anpaßte, fand bei der Konfektion viel Anklang, und es stellte sich bald heraus, daß die Kunden speziell diesen Genres das größte Interesse entgegenbrachten. Die aufgenommenen Artikel, die besonders aus Garnen von langstapeligen englischen Wollen hergestellt wurden, wurden von vornherein sehr stark fabriziert. Trotzdem war es nicht möglich, den in der Saison eintretenden Bedarf auch nur annähernd zu decken. Der günstige Verlauf der diesmaligen Saison in diesen Artikeln hat die Fabrikanten veranlaßt, auch wieder im englischen Geschmack große Neumusterungen vorzunehmen, und man ist in Branchekreisen allgemein der Ansicht, daß diese Artikel noch stärker gehen werden. Die Hauptkonsumenten fand man in der Mädchen-, Backfisch- und Mäntelkonfektion, teilweise wurden dieselben Dessinstellungen für Raglans und Ulster auch für die Herrenkonfektion in der Breite von 140 cm gekauft.

Für die Krimmer- und Plüschfabrikation ist Berlin noch immer der Hauptsitz. Während die Fabriken selbst in Katscher betrieben werden, sind die Läger und Verkaufsräume aller dieser Fabrikanten in Berlin. Das Berichtsjahr kann als für die Branche recht günstig bezeichnet werden. Die Mode für diese vortrefflichen Pelzimitationen in Persianer, Breitschwanz, Maulwurf, Chinchilla usw. nimmt ständig größere Dimensionen an, und so zeigte sich sowohl im Inland als auch im Ausland eine große Nachfrage nach diesen Artikeln. Besonders wurden in der Fabrikation von Damenmuffen, Echarpes, Mützen usw. sehr beträchtliche Quantitäten verbraucht, die an Stelle der billigen Pelze, die sich im Tragen nicht bewährt haben, immer mehr aufgenommen wurden. Man ist auch sicher, daß im Jahre 1913 in der Garnituren- und Konfektionsbranche diese Artikel, die beim Publikum sehr beliebt sind und gern gekauft werden, noch größere Verwendung finden werden.

Preise.

Infolge der großen Nachfrage sowohl in Krimmer, Plüschen, als auch in Stoffen, sind die Garne in den letzten Monaten des Jahres 1912 sehr stark im Preise gestiegen. Es sind Aufschläge

von 10—15 % für bekannte, eingeführte Marken verlangt und bezahlt worden.

Rohmaterialien. Weftgarne und Croßbreeds.

Weftgarne und Croßbreeds werden für die Fabrikation von Krimmer, Persianerimitationen und auch für Stoffe verwendet und größtenteils von den englischen Spinnereien geliefert. Zweifach gesponnene und gefärbte Garne derselben Gattung wurden zu der Fabrikation von Stoffen auch in großen Mengen von deutschen Spinnern hergestellt. England kommt für diese gefärbten Garne nicht in Betracht, da der Einfuhrzoll hierfür zu hoch ist. Das Preisniveau für Weft und Croßbreeds unterlag bis zum Monat August nur wenig Schwankungen, dahingegen stiegen die Preise im Monat Oktober um ca. 10 %.

Mohairs und Rovings.

Für die Lieferung von Mohairs und Rovings kommt ausschließlich nur England in Frage. Gegen Schluß des Jahres 1911 hatten die Garne einen sehr niedrigen Stand erreicht und, obgleich fast sämtliche Rohmaterialien der Textilbranche im Jahre 1912 eine sich aufwärts bewegende Richtung einschlugen, blieben die Preise für zweifach gesponnene Mohairs auf dem sehr niedrigen Stande stehen und sind auch jetzt noch immer zu niedrigstem Preise angeboten. Eine stärkere Steigerung zeigte sich im Monat Oktober für die einfach gesponnenen Mohairs mit der Spezialbezeichnung „Rovings“. Das außerordentlich lebhafte Geschäft in allen Krimmer- und Persianerimitationen veranlaßte die Fabrikanten, sich für das Jahr 1913 stark einzudecken. Dieser Umstand hatte zur Folge, daß die Spinner im Monat Dezember ihre Preise um ca. 10—12 % erhöhen konnten.

Shoddy-Garne.

Die Knappheit der Rohmaterialien, aus welchen die Shoddygarne gefertigt werden, setzte sich auch im Jahre 1912 fort, so daß die Spinner in der Lage waren, ihre Preise im Laufe des Jahres um weitere 10 % zu erhöhen.

Baumwolle.

Die Aufwärtsbewegung der rohen Baumwolle setzte sich vom Januar bis in den Dezember hinein fort, so daß ein Aufschlag von ca. 10—20 % festgestellt werden konnte. Fast gleichen Schritt hielten die Spinner mit ihren Forderungen für die fertigen Garne. An ein wesentliches Zurückgehen der Preise für Gespinste ist vorläufig nicht zu denken, da die guten Spinnereien fast alle auf weithinaus mit großen Aufträgen versehen sind.

Jute-Garne.

Der Markt für rohe Jute in Indien gestaltete sich während des ganzen Jahres fest und, obgleich dieses Material bereits einen sehr hohen Preisstand erreicht hat, gelang es dem in dieser Branche seit vielen Jahren bestehenden Juteverband, die Preise für fertige Garne nach und nach um zirka weitere 15 % zu erhöhen. Das außerordentlich hohe Preisniveau, welches augenblicklich Jutegarne haben, veranlaßt die Käufer, sich nur auf kurze Zeit einzudecken. Man ist allgemein der Ansicht, daß die Preise für die fertigen Garne ihren Höhepunkt erreicht haben.

Fertige Ware. Konfektionsstoffe.

Das Jahr 1912 war für die Stoff-Fabrikation außerordentlich günstig. Die schon im Jahre 1911 begonnene Musterung in englischem Geschmack wurde zu Beginn des Berichtsjahres in verstärktem Maße fortgesetzt. Die Dessinierung erstreckte sich speziell auf helle, frische Töne für die Kinder- und Backfischmäntel-Branche. Es wurden aber auch Sportfarben in grünlichen, braunen und bronze Tönen sehr bevorzugt. Einige Berliner Fabrikanten brachten diese Artikel außerordentlich geschmackvoll heraus, so daß die darin aufgemachten Modelle, welche von den Reisenden mit auf die Tour genommen wurden, glänzende Erfolge zeitigten. Im Gegensatz zu anderen Jahren wurden frühzeitig, gleich nach dem Beginn der Reisetätigkeit, sehr bedeutende Orders darin placiert, so daß die wenigen Berliner Fabrikanten, die diese Artikel fabrizierten, nicht in der Lage waren, den Bedarf zu decken. Schon in den Monaten Juni/Juli entwickelte sich eine stürmische Nachfrage in den erwähnten Genres, die den Charakter einer ausgesprochenen Hausse trug und die bis zum Ende der Saison unverändert anhielt. Die Herren- und Knabenkonfektion nahm fast die gleichen Artikel in der Breite von 140 cm auf, da diese Genres sich speziell für die außerordentlich beliebten Ulster und Raglans eigneten, und auch diese Branche verarbeitete sehr große Quantitäten. Da die Mode in Ulster und Raglans auch für das kommende Jahr anscheinend bestehen bleiben wird, so sind die Aussichten für das Jahr 1913 recht günstig. Diese Artikel wurden in guten soliden Qualitäten ausgeführt und speziell aus Kettgarn von langstapligen englischen Wollen hergestellt. Die sonst in der Konfektion jahrelang bevorzugten glatten Artikel, wie Eskimos, President und Tuche in schwarz und couleurt, wurden sehr vernachlässigt.

Plüsche und Krimmer.

Der günstige Schluß der Wintersaison 1911 veranlaßte die Plüsch- und Krimmer-Fabrikanten, ihre Stühle während des ganzen Winters in vollem Betriebe zu erhalten. Es zeigte sich sehr bald, daß die für die Artikel gehegte günstige Meinung vollkommen berechtigt war. Schon sehr frühzeitig begannen die Fabrikanten von Damengarnituren (Stolas, Echarpes, Muffen usw.) Modelle in ansprechenden Formen aufzumachen. Durch die außerordentlich hohen Preise der guten Pelzsorten und durch die Vernachlässigung der billigen Pelzarten sahen sich selbst die großen Pelzfabrikanten gezwungen, diesen prachtvollen Imitationen von Persianer, Breitschwanz, Astrachan usw. einen immer größeren Platz in ihren Kollektionen einzuräumen. Durch außerordentliche technische Fortschritte und eine geschickte Behandlung des Materials in bezug auf Finish und Lockenbildung ist es gelungen, der Ware ein Aussehen zu geben, das dem echten Persianer und Breitschwanz ungemein ähnlich ist. Diese Artikel wurden bislang aus langstapligen englischen Croßbreeds und

feinen Mohairgarnen hergestellt. Da diese Materialien infolge der großen Nachfrage in den letzten Monaten andauernd im Preise beträchtlich gestiegen sind, ist von einigen Fabrikanten der Versuch gemacht worden, auch Surrogate zu verwenden, und zwar beginnt man, an Stelle der ausgeprobten und guten Materialien die unsolide minderwertige Jutefaser zu verarbeiten. Es ist sicher, daß der seit langen Jahren so glänzend bewährte gute Krimmer durch die minderwertige Fabrikation aus Jute nicht beeinträchtigt werden wird, da anzunehmen ist, daß das konsumierende Publikum sich recht bald von diesem geringwertigen Fabrikat wieder abwenden wird. Auch in der Damenmäntel-Branche wurden die gleichen Artikel wieder sehr gern gekauft. Immer wieder zeigt es sich, daß die seit Jahren so beliebten Fell-Imitationen, die ständig vervollkommnet werden, zu einem klassischen Artikel geworden sind. Wie das echte Fell nie verschwinden wird, so scheint es, daß auch diese vollendeten Imitationen in Mohair sich einen dauernden Platz errungen haben. Es ist erwiesen, daß diese beliebten Breitschwanz- und Persianer-Imitationen in bezug auf die Tragbarkeit nicht übertroffen werden können. Die Kinder-Konfektion hat wiederum die seit langen Jahren verarbeiteten Stapelqualitäten in großen Mengen konsumiert. Auch von diesen Artikeln ist zu berichten, daß sie vorläufig nicht verschwinden werden, weil dieselben bei ihrer Billigkeit bisher von keinem anderen Artikel weder erreicht noch übertroffen wurden. In der Spielwaren-Branche werden noch immer für Felltiere beträchtliche Mengen in billigen und mittleren Qualitäten verbraucht. Die Aussichten für das Jahr 1913 gestalten sich unverändert günstig, alle Betriebe sind gut beschäftigt, so daß man wieder mit einer zufriedenstellenden Saison rechnen kann.

Arbeiterverhältnisse.

Die Arbeiterverhältnisse und Löhne waren während des ganzen Jahres stabil und befriedigend. Nach der Gesamtlage der ganzen Branche ist zu erwarten, daß auch für das Jahr 1913 die gleichen günstigen Bedingungen anhalten.

Absatzverhältnisse.

Der Bedarf in Deutschland hat sich gegen das Vorjahr gesteigert. Die Nachfrage nach Persianer-, Breitschwanz-Imitationen und Krimmer in allen Preislagen war während des ganzen Jahres andauernd rege. Der Export nach den Ländern England, Belgien, Holland, Skandinavien, Italien, Spanien und dem Balkan hielt sich in der Höhe der voraufgegangenen Jahre. Bemerkenswert ist, daß die Vereinigten Staaten, von September/Oktober beginnend, größere Kabelorders für sofortige Lieferung sandten. Nach den Informationen ging der Artikel auch dort stark, so daß die amerikanischen Fabrikanten nicht in der Lage waren, den dortigen Bedarf zu befriedigen. Nur darauf ist es zurückzuführen, daß trotz der enorm hohen Zölle auch in Deutschland größere Orders placiert wurden. Der sonst sehr große Ab-

satz nach dem Balkan wurde durch den Krieg vollkommen unterbunden. Der Export nach Kanada blieb auch in dem Berichtsjahre minimal.

2. Bericht.

Zweiter Bericht.

Plüsch- und Krimmerfabrikation.

Die Ende 1911 ausgesprochene Erwartung, daß im Berichtsjahre ein größerer Umsatz in Plüschen und Krimmern erzielt würde, hat sich bestätigt. Wenn auch spät, so hat sich doch auch die deutsche Mode der Verarbeitung von Krimmern in persianerartigem Charakter zugewandt. Die Umsätze in Deutschland hielten sich allerdings in diesen Artikeln noch in bescheidenen Grenzen, jedoch ist zu erwarten, daß sie sich in der folgenden Saison bedeutend vergrößern werden. Auch in den übrigen Absatzgebieten, nach denen Plüsch- und Krimmerfabrikate verkauft werden, hat sich ein gutes Geschäft entwickelt. Leider haben sich dafür einige andere Absatzgebiete, nach denen in früheren Jahren in großen Mengen exportiert werden konnte, beinahe vollkommen verschlossen, teils infolge politischer Verhältnisse, teils infolge der Höhe der Einfuhrzölle, die es unmöglich macht, gegen die Inlandsfabrikation anzukämpfen. Ein Gebiet der ersten Art ist Persien, wo durch die inneren Kämpfe ein Geschäft fast unmöglich gemacht wurde; ein anderes Frankreich, nach dem zu arbeiten aus dem angegebenen Grunde beinahe ausgeschlossen war. Einen bedeutenden, sehr nachteiligen Einfluß hatte selbstverständlich auf das Geschäft der Balkankrieg, der jede Geschäftsverbindung nach den direkt oder indirekt betroffenen Ländern vollkommen unmöglich machte. Große Verluste, speziell auch in Rumänien, waren die Folge der Balkanwirren, und heute auch ist noch nicht abzusehen, welch weitere böse Folgen noch in die Erscheinung treten werden. Bei der bevorstehenden Regelung der politischen Verhältnisse wäre es unbedingt anzustreben, günstige Einfuhrbedingungen für die Fabrikate in den Balkanstaaten zu erreichen. Gerade jetzt müßten alle Hebel in Bewegung gesetzt werden, um niedrige Zollsätze für unsere Produkte zu erhalten, da nur dann mit ziemlicher Sicherheit auf ein größeres, lohnendes Geschäft nach diesen Ländern zu rechnen ist. Auch auf die Möglichkeit, nach Persien ungestört durch Rußland unsere Waren einzuführen, hinzuarbeiten, ist sehr wichtig. Es wäre sonst zu befürchten, daß sich die russische Konkurrenzfabrikation ein Monopol, ihre Fabrikate in Persien abzusetzen, schafft. Ferner ist von allergrößter Wichtigkeit, bei den wohl in wenigen Monaten bevorstehenden Umwandlungen der Zollsätze in den Vereinigten Staaten für möglichst vorteilhafte Einfuhrbedingungen Sorge zu tragen. Die Aufnahmefähigkeit der Vereinigten Staaten für unsere Produkte ist sehr groß. Beschränkt wurde die Ausfuhr selbstverständlich sehr stark durch die enorm

hohen Zollasten, die jetzt auf den Waren ruhen, durch die es den inländischen Fabrikanten ermöglicht wurde, die Einfuhr unserer Waren bedeutend einzuschränken. Falls mit dem nötigen Nachdruck für billigere Zollsätze eingetreten wird, ist ein großer Aufschwung der Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten mit Bestimmtheit zu erwarten. Durch die Unsicherheit der in Frage kommenden Absatzgebiete hat sich die Fabrikation von Jahr zu Jahr schwieriger gestaltet, und es war unmöglich, ohne großes Risiko im voraus auf Lager zu arbeiten. Die Folge war eine Beschäftigungslosigkeit der Arbeiter für längere Zeit und eine Knappheit an Arbeitern für kurze Zeit. Eine Regelung dieser Frage und ein Ausgleich, der ein ruhiges, stetiges Arbeiten ermöglicht, ist nur zu erwarten bei Herabminderung der Einfuhrzölle nach den Vereinigten Staaten und Festlegung nicht zu hoher Einfuhrzölle im fernen und nahen Osten. Die Preise der verarbeiteten Rohmaterialien haben eine allmähliche Steigerung erfahren und sind zurzeit ziemlich fest. Zu erwarten ist, daß sie nicht unerheblich weiter in die Höhe gehen, wenn erst größere Orders für das nächste Jahr vorliegen.

99. Fabrikation von baumwollenen Velvets.

Geschäftsgang.

Das Berichtsjahr darf für die ganze Velvetindustrie als eine Fortsetzung der ungewöhnlich günstigen Periode bezeichnet werden, welche im Herbst 1910 einsetzte und in ihren äußeren Merkmalen unverändert geblieben ist. Wie im Jahre vorher, bildeten auch im Jahre 1912 Velvets die Signatur der Mode, und die allgemeine Nachfrage, namentlich in Köperqualitäten, deren Vorzug unbedingter Haltbarkeit des Flors vom kaufenden Publikum mehr und mehr gewürdigt wird, war einer Steigerung kaum mehr fähig. Gleich stark wie im Inlande war das Interesse an dem Artikel in allen Distrikten des Auslandes, allen voran die Vereinigten Staaten, deren Bedarf fast unerschöpflich schien. Aus dieser Sachlage heraus erklärt es sich, daß die Fabrikanten schon zu Beginn des Berichtsjahres ihre Produktion für das ganze laufende Jahr verkauft hatten und sich in der Folge trotz umfassender Erweiterung ihrer Betriebe den Anforderungen in keiner Weise gewachsen zeigten. Dieses Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage hatte wiederum zur Folge, daß die Grossisten in der Befürchtung, den geeigneten Moment für neue Abschlüsse zu verpassen, schon ehe der eigentliche Verkauf für 1912 bei ihnen begonnen hatte, an die Deckung ihres Bedarfs für 1913 herangingen und dies in so umfassender Weise taten, daß die Fabrikanten fast ausnahmslos schon seit Monaten auch für 1913 nahezu voll besetzt sind. Die Verkaufspreise wurden im Laufe des Jahres weiter erhöht. Die Erhöhungen waren bedingt durch die anhaltende Hausse im Rohstoffmarkt und höhere Betriebskosten. Von der

Arbeiterschaft wurde zu Anfang des Jahres wieder eine bedeutende Lohnerhöhung verlangt, die, wenn auch nur zum Teil bewilligt, eine erhebliche Belastung der Lohnkonten zur Folge hatte. Das Einvernehmen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer war im übrigen durch nichts gestört.

100. Fabrikation von Schals.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Geschäftsgang.

Das Berichtsjahr war für die Berliner Tücherfabrikation von etwas besserem Erfolg begleitet als die früheren Jahre. Verhieß das Geschäft auch in den ersten Monaten wenig Günstiges, da die Materialpreise weichende Tendenz zeigten, so änderte sich das Bild in den späteren Monaten, als der Garnmarkt höher tendierte und so bis zum Jahresschluß blieb. War im Jahresanfang wenig Kauflust, so änderte sich das zum Herbste, als Begehr eintrat, dem nicht immer schnell genügt werden konnte und die sogar bewirkte, daß die Läger geräumt wurden. Die rege Nachfrage erstreckte sich aber nur auf die billigen Artikel in Tüchern sowohl wie in Echarpes; die besseren Genres blieben vernachlässigt, da das kaufkräftige Publikum wenig Interesse dafür zeigte. Hauptgegenstand der Berliner Fabrikation bilden Echarpes in allen Größen und Qualitäten, doch konzentriert sich der Hauptumsatz in den billigeren Sorten. Abnehmer ist eigentlich nur Deutschland, das Ausland kauft höchstens einige Neuheiten. Große Tücher wurden in größeren Quantitäten nur aus Mungo gefertigt, während bessere Ware im Umsatz mehr und mehr zurückging. Sogenannte Indiatücher wurden ziemlich gekauft, ebenso verlangten die östlichen Provinzen wieder etwas Foudschals. Das Geschäft nach den außerdeutschen Ländern war gering, es schwindet mehr und mehr; Neuheiten kauften Paris und Wien. Das südamerikanische Exportgeschäft war etwas lebhafter als im Jahre zuvor. Chile und die nördlich liegenden Länder, besonders Bolivien, zeigten sich als größere Abnehmer. Allerdings ließen diese Orders nur geringen Nutzen, aber sie gaben dem Fabrikanten doch eine längere Beschäftigung.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Das Jahr 1912 war nicht besser als das Jahr 1911. Zu Beginn zeigte sich einige Belebung des Geschäfts, hervorgerufen durch die kalten Monate. Die Preise der Rohstoffe (wollene Garne und Kammgarne) waren seit Beginn des Jahres in steigender Tendenz. Der Umsatz war etwas geringer als im Jahre 1911. Ueberproduktion war nicht vorhanden, in billigen Qualitäten fehlte es an Ware. Im allgemeinen wurden mittlere Genres in Berlin mehr gekauft. Der Verkehr mit dem Ausland blieb gegen 1911 unverändert, nur, daß die Länder, die vom Balkan abhängig

sind, wie Oesterreich, Italien, nur wenig neue Orders pro 1913 erteilten. Es waren genügend Arbeitskräfte vorhanden. Die Arbeitsverhältnisse gelten für die nächste Zeit als gesichert, es wurde eine Erhöhung der Löhne um 10 % bewilligt. Die Kreditverhältnisse waren gut, Rußland zahlte schlechter als 1911. Kartelle wurden nicht zu begründen gesucht.

101. Fabrikation von Phantasie-Wirkwaren und Strickwaren.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Allgemeines.

Die Strumpf- und Phantasiewarenbranche kann auf das Jahr 1912 mit einiger Befriedigung zurückblicken; denn es brachte andauernd lebhaften Verkehr und frisch pulsierendes Leben in alle Betriebe, ohne im allgemeinen die Einwirkungen der ganz Europa beunruhigenden kriegerischen Verwicklungen zur Geltung kommen zu lassen, da diese auf die zunächst betroffenen osteuropäischen Absatzgebiete beschränkt blieben. Bestimmend für die jeweilige Entwicklung und den Aufbau des Geschäfts ist die Lage des Rohmaterialien- und ganz besonders des Wollmarktes, und diese zeigte in Uebereinstimmung mit den Vorjahren nicht nur die Tendenz unbedingter Festigkeit, sondern erbrachte auch den Beweis, daß die bezügl. der weiteren Preisbildung allgemein gehegten Erwartungen zutreffend und berechtigt waren. Mußte auch die große Londoner Frühjahrsauktion des damals in England herrschenden Kohlenarbeiterstreiks wegen vertagt werden, so zeigte sich doch auch im freien Verkehr schon zu Beginn des Jahres eine, wenn auch zunächst nur mäßige, so doch immerhin bemerkbare Steigerung der Wollpreise, die den Anfang zu einer anhaltenden und energischen Aufwärtsbewegung bildeten. Die hierbei maßgebenden Faktoren verschafften sich dann nach und nach einen immer wachsenden Einfluß auf das Preisniveau, und der Verlauf der späteren Auktionen brachte insofern ein klares Bild der Situation, als er zeigte, wie wenig das Angebot der Nachfrage gewachsen war. Letztere war schon seitens der Kontinentalkäufer infolge des überall gestiegenen Wollverbrauchs besonders groß, fand aber eine noch weitere Steigerung durch das Eingreifen der nordamerikanischen Reflektanten, die sich wieder in großem Maßstabe zu decken hatten. Der enorm angewachsene Bedarf sah sich aber nur mäßigen Vorräten gegenüber, denn die Zufuhren waren aus keinem der Hauptproduktionsländer besonders reichlich gewesen, weil weder Argentinien noch Australien oder die Kapländer aus elementaren oder wirtschaftlichen Gründen in der Lage gewesen waren, die Ergebnisse ihrer Wollschuren den Vorjahren gegenüber zu steigern. Die unausbleibliche Folge dieser Knappheit war eine andauernde Hausse, die schließlich gegen Ende des Jahres zu einem Preisaufschlag von ca. 15 %

führte, der für die am meisten begehrten mittleren und feineren Wollen gezahlt werden mußte. Eine fast ebenso starke Aufwärtsbewegung hatte sich inzwischen auch auf dem Baumwollmarkte vollzogen, und nur Seide, Kunstseide und Tussah hatten ihre bisherigen Preise behalten. Eine derartige Beschaffenheit des Rohmaterialienmarktes bildet im großen und ganzen zweifellos eine gesundere Basis für das Jahresgeschäft als unzuverlässige Nachgiebigkeit der Preise, doch hatte auch diese Situation ihre Kehrseite, insofern, als die Spannung zwischen den den Kalkulationen zugrunde gelegten Anfangs- und den stetig steigenden Tagespreisen zu groß geworden war, und endlich die Notwendigkeit, einen Ausgleich durch angemessene Erhöhung der Verkaufspreise herbeizuführen, anerkannt wurde. Hierbei trat der oft beklagte Mangel an Solidaritätsbewußtsein unter den Fabrikanten leider wieder recht fühlbar hervor, denn trotz vorausgegangener Verständigung fand der natürliche und erwartete Widerstand der Käufer gegen den verlangten mäßigen Aufschlag von 5 % so wenig Festigkeit auf seiten der Verkäufer, daß nur ein sehr bescheidener Teilerfolg erzielt werden konnte und die Verteuerung der Fabrikation weiterhin fast gänzlich dem durch die ungünstigen Konkurrenzverhältnisse stark geschmälerten Totalnutzen zur Last fiel. Es ist durchaus kein allzuschwieriges und bei gutem Willen aller Beteiligten und einigem Verständnis realisierbares Problem, derartige Erscheinungen auszuschalten und ein geschlossenes Vorgehen in der für die Branche so wichtigen Preispolitik herbeizuführen, wenn sich die Erkenntnis Bahn bräche, daß auch bei rationellen Verkaufspreisen dem starken Bedarf gegenüber jeder zu seinem Rechte kommen könnte. Aber leider fehlt diese Einsicht vollständig bei der sich stets vergrößernden Zahl gewisser Fabrikanten, die, nur mit einigen Maschinen und dem nötigen Selbstvertrauen ausgerüstet und gestützt auf den unentbehrlichen, bedauerlicherweise oft recht leichtherzig gewährten Kredit, mit ihren Erzeugnissen hervortreten und es für ihre einzige Aufgabe halten, billig zu verkaufen, ohne sich von den Erfordernissen einer ordnungsmäßigen Kalkulation eine richtige Vorstellung machen zu können. Fast alljährlich führt dieser wenig motivierte Expansionstrieb zu Zusammenbrüchen, verschlingt entweder die Ersparnisse aus langjähriger, einträglich gewesener Lohnarbeit oder die Kapitalien unvorsichtiger Geldgeber. Aber immer von neuem tauchen ähnliche Unternehmungen auf, die einen verderblichen Einfluß auf die Preisgestaltung ausüben. Einmütiges Vorgehen, zielbewußtes Zusammenhalten der soliden Firmen könnte vielleicht solchen lebensunfähigen Gründungen den Boden entziehen, aber eine festgefügte Fabrikantenorganisation, wie sie in fast allen Industriezweigen besteht, die geeignet wäre, die Lebensinteressen aller Beteiligten zu wahren und zu fördern, scheint für die Branche

unerreichbar zu bleiben. Der bestehende Fabrikantenverein entfaltet zwar eine oft recht lebhafte Tätigkeit, sucht Fühlung und Verständigung unter den Mitgliedern anzubahnen und zu pflegen, aber bleibt in der Hauptsache doch meist an der Oberfläche der Dinge und geht ernsteren Aufgaben aus dem Wege, obwohl durch gemeinsame ernste Arbeit manches lohnende Ziel erreicht werden könnte.

Arbeiterverhältnisse.

Die wechselseitigen Beziehungen zwischen den Fabrikanten und Arbeitern sind auch im Berichtsjahre normal gewesen und durch bemerkenswerte Differenzen nicht gestört worden, wobei allerdings erwähnt werden muß, daß dieser Friede zu einem guten Teile auf einer gewissen Nachgiebigkeit der Arbeitgeber beruht, die den infolge der noch immer vorhandenen Teuerung gelegentlich hervortretenden Forderungen der Gehilfenschaft nach Lohnaufbesserungen nach Möglichkeit Rechnung zu tragen suchen, ohne es zu Stockungen im Betriebe kommen zu lassen. Maßgebend ist hierbei besonders auch der Umstand, daß nirgends Ueberfluß an brauchbaren, wirklich fachkundigen Arbeitskräften vorhanden ist, und sich die Fabrikanten ihre Leute um so mehr zu halten suchen, als gerade in der Branche vom Auslande noch immer nach leistungsfähigen Arbeitern gesucht wird und jüngere Leute durch verlockende Angebote leicht zum Auswandern veranlaßt werden. Mögen auch derartige, zum Zwecke der Erhaltung eines guten Arbeiterstammes stillschweigend getragenen Opfer im Einzelfalle nicht allzu schwer in die Wagschale fallen, so bilden sie doch in Verbindung mit den durch unsere sozialpolitische Gesetzgebung verursachten, sich, wie jetzt durch die Angestelltenversicherung, noch immer steigernden Anforderungen für viele Betriebe eine schwere Belastung, die den Konkurrenzkampf namentlich dem Auslande gegenüber, wo man ähnliche Fürsorgebestrebungen kaum kennt, stark erschweren.

Schwierigkeiten beim Absatz.

Allerdings fehlt es auch sonst nicht an Faktoren, die geeignet erscheinen, dem wachsenden Ausdehnungsbedürfnis unserer Industrie hindernd in den Weg zu treten, denn immer finden sich neue, mehr oder weniger großzügige, vom Geiste höherer Staatsraison oder kleinlicher Interessenpolitik diktierte verkehrs- oder zolltechnische Maßnahmen, durch die man bald hier, bald dort unseren Erzeugnissen die Grenzen zu sperren oder wenigstens das Passieren derselben zu erschweren sucht. Aber dennoch verfolgen die Produktionsziffern erfreulicherweise eine aufsteigende Linie, und auch das Berichtsjahr hatte wieder ein sehr reges Leben, stark pulsierenden Verkehr und andauernd flotte Beschäftigung für alle Betriebe im Gefolge mit der Nebenwirkung, daß eigentlicher Arbeitsmangel und die sonst beobachteten Ruhepausen kaum eintraten, sondern reichliche Bestellungen fast für das ganze Jahr gegeben waren. Die sich früher häufig auf eine kurze Zeit zusammendrängende Hochflut von Aufträgen hat

oft nicht bewältigt werden können und den Lieferanten viele Schwierigkeiten, den Käufern unangenehme Enttäuschungen gebracht, weil trotz aller Anstrengungen vieles nicht oder nicht rechtzeitig geliefert werden konnte, und daraus hat ein großer Teil der Konsumenten die Lehre gezogen, die nötigen Dispositionen früher zu treffen und Aufträge so zeitig zu erteilen, daß angemessene Lieferfristen verblieben und die Einhaltung der vereinbarten Termine eher gewährleistet werden konnte. Dennoch häuften sich die Anforderungen zeitweise und namentlich in den letzten Monaten wieder derartig, daß prompte Erfüllung aller Lieferungsverpflichtungen zur Unmöglichkeit wurde und an die Geduld der Abnehmer appelliert werden mußte, was öfter als sonst mit Erfolg geschah. Ganz besonders waren es die immer mehr in Aufnahme kommenden zahlreichen Wintersportartikel, in denen erhebliche Quantitäten verlangt wurden, weil man sich besser vorzusehen beabsichtigte als im letzten Winter. Die auch damals herrschende milde Witterung hatte die Kauflust sehr beeinträchtigt und weder Grossisten noch Detailleure zu größeren Einkäufen ermutigt, und als dann im Januar plötzlich Schnee und Kälte dennoch zu längerer Herrschaft kamen, waren die vorhandenen, geringen Vorräte auch nicht im entferntesten der Nachfrage gewachsen, und ein großer Teil des Bedarfes blieb ungedeckt. Um sich ähnlichen Kalamitäten nicht abermals auszusetzen, erteilten die Einkäufer im Herbst bedeutende Aufträge, die für viele Fabrikanten das Arbeitsquantum bis zur Ueberfüllung anschwellen ließen und es den Meistern sehr schwer machten, sich rechtzeitig der wichtigen Frage der Neubemusterung zuzuwenden.

Neubemusterungen.

Diese alljährlich erfolgende Neubemusterung erfordert stets größere Aufwendungen und stellt eine der schwierigsten, aber auch dankbarsten Aufgaben dar, die es innerhalb des Jahrespensums zu lösen gibt. Eine zeitgemäß ausgestattete Musterkollektion hat mit einer solchen aus früheren Zeiten der Branche nicht mehr viel Aehnlichkeit, denn die erstaunlich vervollkommneten maschinellen Einrichtungen und technischen Hilfsmittel sowohl, wie die von der protegierenden Mode- und Geschmacksrichtung ausgehenden befruchtenden Anregungen haben den alljährlich erweiterten Mustersortimenten zu einer ungeahnten Vielseitigkeit und Ideenfülle verholfen, die ihrerseits nicht ohne stark werbenden Einfluß bei dem kaufenden Publikum bleiben und so in reger Wechselwirkung dazu beitragen, daß den Wollwaren andauernd neue Gestaltungsformen gegeben und auch neue Absatzmöglichkeiten eröffnet werden. Ohne die primitiven Ansprüche, die Nachfrage nach einfachen, praktischen Winterbedarfsartikeln zu vernachlässigen, bringen die Kollektionen auch in besseren und feinsten Genres für Haus- und Luxusbedarf, für Herren-, Damen- und Kinderbekleidung eine reiche Auswahl, aber ganz besonders sind es die Sportartikel, die einen breiten Raum

beanspruchen und in denen stets wechselnde ansprechende Neuheiten gebracht werden. Die stark angewachsene und in alle Kreise und alle Länder gedrungene Vorliebe für den Schnee- und Eissport hat das Verlangen nach schützenden und schmückenden, nach entbehrlichen und unentbehrlichen, billigeren und feineren Bekleidungsgegenständen außerordentlich gesteigert, und dem Geschick und der Anpassungsfähigkeit der Produzenten ist es gelungen, allen Anforderungen der Sportwelt, auch der internationalen, zu genügen.

Absatzgebiet in Deutschland.

Die Fülle der Neuheiten und Stapelartikel fand zunächst bei unserem größten Abnehmer, Deutschland, die verdiente Beachtung und verschaffte den Fabrikanten große Umsätze in allen Artikeln und Qualitäten; denn im allgemeinen zeigte sich die Aufnahmefähigkeit des Inlandmarktes auf bekannter Höhe, wenn auch hier und da gewisse Einschränkungen zu beobachten waren. Der dem Tripoliskriege folgende Balkankrieg mit seinen Einwirkungen auf das internationale Wirtschaftsleben, besonders die Zurückhaltung des Kapitals und daraus entspringende Geldknappheit oder der fast andauernd hohe Geldstand, blieben naturgemäß nicht ganz ohne Einfluß auf den Verlauf des Geschäftsjahres, zumal in den östlichen Provinzen, wo die durch die Mobilisierungen der Nachbarländer hervorgerufene Kriegsfurcht zu Beunruhigungen und vorübergehenden Stockungen führte. Daneben waren auch die ungünstigen Witterungsverhältnisse, besonders die der Wintermonate, in Verbindung mit der allgemeinen, die Kaufkraft weitester Konsumentenkreise stark einengenden Verteuerung des Lebensunterhalts nicht ohne nachteilige Folgewirkungen, was besonders im Verlauf des Weihnachtsgeschäftes fühlbar wurde, der viele berechtigte Hoffnungen unerfüllt ließ. Wenn dessenungeachtet die Totalumsätze keine Einbuße erlitten, so kann dies nur als Beweis für die steigende Aufnahmefähigkeit des Inlandmarktes gelten, die allerdings sehr ausdauernd und zielbewußt umworben werden muß, wenn sie dem einzelnen die gehegten Erwartungen erfüllen soll. So ansehnlich und groß der Konsum Deutschlands ist, so groß und verzweigt ist die Zahl der Wege, deren er sich zur Zufuhr der Deckung bedient, die der Lieferant gründlich kennen und zweckdienlich ausnützen muß. Ein Blick auf die Hauptgruppierung der Abnehmer in Exporteure, Grossisten, Warenhäuser und Detaillisten, die sich ihrerseits wieder in zahlreiche Interessengruppen und Zweckverbände, wie Einkaufsgenossenschaften, Spezialistenvereinigungen, zergliedern, zeigt die Kompliziertheit des Systems und läßt erkennen, wie umfangreich und vielseitig die Arbeit ist, die geleistet werden muß, um alle sich bietenden Chancen zu erkennen und nutzbar zu machen. Neben persönlicher Findigkeit und Rührigkeit sind ständig hohe pekuniäre Aufwendungen für Reklame, Einzelpropaganda, stets

flüssiges Mustermaterial und weitverzweigte Reisetätigkeit unerläßlich, wenn der Besitzstand erhalten und neues Terrain erworben werden soll. Dies alles, in Verbindung mit den schon erwähnten mißlichen Konkurrenzverhältnissen, bringt es mit sich, daß der in emsiger Arbeit erzielte Nutzen kein volles Aequivalent für die gemachten Aufwendungen bietet. Das übergroße Angebot reizt die Käufer selbst bei kleinerem Bedarf zu Preisdrückereien und Extraforderungen hinsichtlich der Konditionen, die oft genug zum Nachteil der Kalkulation erfüllt werden müssen, wenn man ein einzelnes Geschäft oder eine bestehende Verbindung nicht in Frage stellen will.

Absatzgebiete im Ausland. Europa.

Aber ähnlich liegen die Dinge auch im Auslande, und namentlich das benachbarte Belgien, welches bei seiner großen Arbeiterbevölkerung immer einen großen Konsum in Wollwaren zu entwickeln vermag, schließt die Möglichkeit nutzbringender Verkäufe fast ganz aus, weil sich auf diesem kleinen Markte zahllose Konkurrenten zusammenfinden, die es dem Reflektanten erleichtern, seine Aufträge einer ungewöhnlich reichen Auswahl gegenüber zu allerniedrigsten Preisen zu vergeben. Es kommt noch hinzu, daß Belgien eine Reform seines Zolltarifes plant, die schon demnächst in Kraft treten und der Einfuhr unserer Produkte kaum förderlich sein dürfte. Der Verkehr mit Holland bewegte sich nach wie vor in mäßigen Grenzen, weil die Nachfrage nach kuranten Artikeln stark zurückgegangen ist und in besseren Waren keine großen Umsätze zu erzielen sind. Frankreich produziert den wesentlichsten Teil seines Bedarfs selbst und verfolgt anscheinend das Ziel, die fremde Einfuhr möglichst zu hemmen und durch Zollplackereien zu belästigen, wobei man sich vor oft geradezu schikanöser Auslegung der Tarifbestimmungen nicht scheut. Bei der bestehenden Gepflogenheit, nach Frankreich „franco domicile", also zollfrei, zu liefern, bedeutet die Rigorosität der Zollverwaltung für den Fabrikanten ein nicht geringes Risiko, welches das Interesse an dem ohnehin nur noch mäßigen Geschäft wesentlich herabzumindern geeignet ist. Die Schweiz beherbergt auch eine eigene Industrie, die sich speziell in der Erzeugung feinerer Handarbeiten zu beachtenswerter Leistungsfähigkeit entwickelt hat, so daß nur noch in Fabrikaten, die im Lande selbst nicht zu haben sind, Aufträge in das Ausland gegeben werden. Denselben Charakter trägt die Marktlage in Portugal, das sich mehr noch als Spanien durch nahezu prohibitive Schutzzölle gegen fremde Waren abschließt, ebenso wie es Italien auf dem gleichen Wege dahin gebracht hat, daß fremde Wirkwaren kaum mehr über die Grenzen kommen, die eigenen Erzeugnisse dagegen in großen Mengen, besonders nach überseeischen Gebieten, ausgeführt werden. In Oesterreich-Ungarn exportiert die nicht minder leistungsfähige Nationalindustrie ebenfalls stark, deckt aber auch die

Landesbedürfnisse fast völlig, so daß nur bescheidene Umsätze übrig bleiben, mit Händlern, die ihrem Kundenkreise etwas anderes bieten wollen als die landläufigen Fabrikate. Ein wichtigerer Abnehmer ist Rußland, dessen großer Verbrauch in Winterwaren durch die Erschließung der asiatischen Gebietsteile fortgesetzt steigt und das ungeachtet der nicht unbedeutenden Betriebsanlagen im eigenen Lande stark auf den Import angewiesen ist. Demgemäß ist allerdings auch der Wettbewerb der Konkurrenten ein sehr lebhafter, aber immer erfolgreicher, denn die Grossisten sind zu reichlichen Einkäufen genötigt und können jedem seinen Anteil zuwenden. Nicht sehr günstig ist leider die Risikofrage zu beurteilen; denn viele der Händler arbeiten ohne genügendes Betriebskapital und verlieren in kritischen Zeiten, wie sie auch die russische Geschäftswelt zu durchleben hatte, infolge Ausbleibens der Zahlungen seitens der unkontrollierbaren kleinen Provinzkundschaft den finanziellen Halt, so daß sich auch im Berichtsjahre die Zahlungseinstellungen in unerfreulicher Weise mehrten. Hauptsächlich waren hieran die jüdischen Firmen beteiligt, denen schon im vorigen Jahre seitens der Banken der Kredit beschnitten oder ganz verweigert wurde, so daß es bei schwach fundierten Unternehmungen zum Zusammenbruche kommen mußte, wobei im Hinblick auf die Beschaffenheit der russischen Konkursordnung der Kreditgeber besonders stark in Mitleidenschaft gezogen wird und nicht unbeträchtliche Einbußen zu verzeichnen hat. Weder Schweden noch Norwegen oder Dänemark bringen noch nennenswerte Umsatzmöglichkeiten, sondern kaufen nur das Wenige, was nicht im eigenen Lande hergestellt werden kann. Großbritannien zeigte ein gegen 1911 wenig verändertes Bild. Soweit die sich vielfach wiederholenden Streiks und die sonstigen gewerkschaftlichen Störungen die Kauflust nicht lahmgelegt hatten, wurden bei Deckung des Bedarfs zunächst die englischen Fabriken herangezogen und dem einstmaligen Hauptlieferanten Deutschland nur weniges überlassen. Nicht ohne Einfluß mögen hierbei die viel erörterten und oft beklagten Spannungen zwischen beiden Ländern gewesen sein, die infolge der in neuerer Zeit eingetretenen politischen Annäherung hoffentlich bald wieder freundlicheren Beziehungen weichen werden. Die Geschäfte mit den Balkanstaaten und der Türkei sind größtenteils noch rechtzeitig abgebrochen worden, so daß bei Ausbruch des Krieges größere Außenstände nicht vorhanden gewesen sein dürften. Ob sich die in jenen Ländern immer etwas unsicheren Verhältnisse nach Friedensschluß wesentlich bessern werden, bleibt abzuwarten, ebenso wie man auch Rumänien gegenüber, welches in die Krisis hineingezogen wurde, ohne zunächst selbst am Kriege beteiligt zu sein, noch längere Zeit Vorsicht und Zurückhaltung wird üben müssen.

Afrika, Asien, Amerika, Australien.

Von Afrika läßt sich nicht viel Bemerkenswertes berichten. Können auch die Nordländer, welche übrigens vom Tripoliskriege auch geschäftlich nicht unberührt blieben, als Konsumenten aufgezählt werden, so fallen doch fast alle übrigen Gebiete als Abnehmer fort, denn weder die Negerrepubliken, welche von England versorgt werden, noch unsere eigenen Kolonien können der Branche nennenswerte Zuwendungen machen, und ebensowenig hat sich in den Kapländern nach dem Uebergang an England jemals wieder Interesse für deutsche Wirkwaren gezeigt. Etwas belebter als sonst war das Geschäft mit Australien, welches in Wollartikeln einigen Bedarf zeigte, woran auch Neu-Seeland beteiligt war, während von den Südsee-Inseln etwas mehr in billigeren Waren eingekauft wurde. Zentral- und Ostasien haben an ihrem Verhalten nichts ändern können, denn Japan hat sich völlig emanzipiert, und China war zu stark von seinen politischen Sorgen in Anspruch genommen, als daß es zu geschäftlicher Betätigung in anderen als den allernotwendigsten Bedarfsartikeln hätte kommen können. Mit einem gewissen Optimismus wird man auf die Gestaltung der Dinge in den Vereinigten Staaten Nord-Amerikas blicken dürfen; denn durch die Wahl Wilsons zum Präsidenten scheint der erste Schritt zur Beseitigung der seit langer Zeit bestehenden Ungewißheit getan, ohne daß sich schon jetzt sagen ließe, inwieweit die Aenderungen des Zolltarifes den Import deutscher Wollwaren begünstigen werden. Kanada ist auch geschäftlich fast ganz in englischen Besitz übergegangen und kaufte deutsche Fabrikate nur in bescheidenem Umfange. Die um den Markt von Mexiko gehegten Befürchtungen haben sich glücklicherweise als unbegründet erwiesen, denn trotz der Unruhen, welche infolge des Präsidentenwechsels ausbrachen, und der dadurch verursachten Störungen des Verkehrs nahm das Geschäft einen fast normalen Verlauf und ermöglichte wieder größere Umsätze als im Vorjahre. Der Konsum Zentral-Amerikas und West-Indiens war nicht größer als gewöhnlich, und namentlich Kuba blieb zurückhaltend, weil es vom alten Mutterlande Spanien her mit dessen Erzeugnissen zu niedrigen Preisen versorgt wurde. Die Länder Süd-Amerikas sind für uns von wechselnder Bedeutung und ändern ihre Rolle je nach den Schwankungen in den politischen oder wirtschaftlichen Verhältnissen. Venezuela konnte seine frühere Aufnahmefähigkeit noch immer nicht wieder entfalten, während Bolivien und Kolumbien zum Teil sogar für bessere Waren mehr Kauflust zeigten und auch Chile wieder etwas lebhafter zugriff. Ecuador war zurückhaltend, und auch von Peru kamen nicht viel Bestellungen, doch machte sich immerhin wenigstens ein mäßiger Bedarf und eine Nachfrage nach besseren Qualitäten bemerkbar. Brasilien hatte seinen kurzen Winter nicht rechtzeitig, und bestellte deshalb später als sonst, woraus den Fabrikanten Schwierigkeiten betreffs rechtzeitiger Lieferung erwuchsen, zumal es sich um nicht unbedeutende

Quantitäten besseren Genres handelte. Argentinien beschäftigte die Branche wieder mit ziemlich großen Orders und kaufte neben billigen Stapelartikeln auch Modesachen, welche auch in den patagonischen Landesteilen mehr und mehr in Aufnahme zu kommen scheinen, und auch Uruguay blieb mit seinen Einkäufen auf der Höhe des Vorjahres, während sich das Geschäft mit Paraguay nur mäßig und schleppend entwickelte.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Das Jahr 1912 war im ganzen ebenso wie das Vorjahr, eher noch ein wenig besser. Der Verlauf des Geschäfts war gleichmäßig, bis auf die Monate September und Oktober, in denen eine ungewöhnlich große Nachfrage herrschte. Seit Anfang Oktober war die Produktion in den vorzugsweise in Frage kommenden Artikeln für das Berichtsjahr verschlossen, so daß neue Aufträge nur für Januar/Februar-Lieferung entgegengenommen werden konnten. Die Preise der Rohstoffe waren im ersten Halbjahr gleichmäßig; Anfang Juli trat eine unbedeutende Preissteigerung ein, die im September wieder abflaute, aber im Laufe des Oktober stärker in die Erscheinung trat und gegen Ende des Berichtsjahres in einer ungefähr 5—6 %igen Erhöhung wollener Garne ihren Ausdruck fand. Die Beschäftigung blieb bis zum Jahresschluß gut. Die Preise für Fertigware waren für Stapelartikel etwas gedrückt, dagegen für Phantasie- und Sportartikel auskömmlich. Produktion und Umsatz haben sich gegen das Vorjahr erheblich vermehrt, und es konnte, trotz beträchtlicher Betriebserweiterung, eine große Anzahl von Aufträgen nicht rechtzeitig fertiggestellt werden, da es an brauchbaren Arbeitskräften fehlte. Die Nachfrage nach Waren besserer Qualität stieg mit der wachsenden Ausdehnung des Sports, der, trotz Teuerung der Lebensmittel, bisher keine Einschränkung erfahren hat. Am gesteigerten Umsatz nahmen Inland und Ausland ziemlich gleichmäßig teil. Der Verkehr mit dem Auslande hat für die einzelnen Länder eine Abnahme, für andere Länder dagegen eine erhebliche Zunahme erfahren. Von den kriegerischen Ereignissen in den Balkanstaaten wurde die Branche nur wenig berührt, muß jedoch mit der Möglichkeit einzelner Verluste rechnen. Fast das ganze Jahr bestand ein empfindlicher Mangel an Arbeitskräften. Die Löhne hielten sich im ganzen auf der bisherigen Höhe. Die Zahlungsverhältnisse lassen viel zu wünschen übrig, auch fand eine größere Anzahl von Kor kursen statt.

102. Handel mit Konfektionsstoffen und Tuchen.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Allgemeines.

Infolge der ungewöhnlich langen Beschäftigung der Fabrikanten für Winterwaren machte sich vom November 1911 ab bis spät in den Februar des Berichtsjahres hinein ein Mangel an

Frühjahrsware geltend. Infolgedessen konnten die Stoffgrossisten ihre Waren gut verwerten. Die Konfektion war dieses Mal zum Teil auf den Zwischenhandel angewiesen, indem die Fabrikanten zu lange Lieferfristen beanspruchen mußten. Leider entsprach der Schluß der Frühjahrssaison nicht den gehegten Erwartungen, da die Konsumenten Paletots, von denen große Quantitäten auf Lager gearbeitet waren, stark vernachlässigten und sich fast ausschließlich auf Kostüme beschränkten. Die Folge davon waren große Lagerverluste auf Frühjahrspaletots, sowie in geringerem Maße auch auf Paletotstoffe, während eine Nachfrage nach Kostümstoffen bis Ende der Saison bestehen blieb. Verwendet wurden zunächst Cheviotstoffe, englische Genres mit und ohne Abseite für Paletots und Kostüme, für Damen- wie für Mädchen-Konfektion. Später wandte sich der Geschmack mehr den uni-Kostümstoffen zu, ganz besonders den blauen Kammgarnen, welche andauernd beliebt blieben. Der Konsum in schwarzen Corkscrews, welcher bereits im Vorjahre geringfügig war, schwächte sich weiter ab zugunsten schwarzer Tuche. Der Hauptartikel der Hochsommersaison waren dieses Mal hellfarbige Popelines in glatt und gestreift, welche für Staubmäntel verwendet werden, daneben wurden auch Leinenstoffe, sowie gemusterte Kammgarne und Glorias viel verarbeitet. Nach dem überaus günstigen Abschluß der vorhergehenden Wintersaison (Läger in Stoffen und Mänteln waren bei Grossisten und Detailleuren zu regulären Preisen vollständig geräumt) hatte man alle Veranlassung, mit Vertrauen in die neue Wintersaison hineinzugehen. Diese setzte auch sehr lebhaft ein, konnte sich jedoch nicht in großem Maßstabe entwickeln, da die Mode monatelang unausgesprochen blieb. Hierdurch trat in den Monaten Juni/August bis in den September hinein eine merkliche Pause ein, welche Zurückhaltung in den Stoffdispositionen auferlegte. Mit Eintritt der kühlen Witterung jedoch kam die Nachfrage in ungeahnter Weise, so daß die großen Läger des Zwischenhandels in kürzester Zeit geräumt waren und auch die vorsorglich getroffenen Dispositionen raschen Absatz fanden. Zur Erhöhung des Konsums trug die Mode der langen Ulster bei, welche viel Stoff erfordern. Durch die enorme Tätigkeit der Konfektion hatte sich eine starke Ueberproduktion in Mänteln herausgebildet, welche lähmend auf den weiteren Stoffbedarf wirkte, so daß die Saison bereits Mitte Oktober ganz plötzlich abschnitt. Wie im Jahre 1911 waren weiche, flauschartige Stoffe in glatt und gemustert mit Abseite, sowie stückfarbige Flausche die Hauptartikel; daneben wurden für Paletots melierte Cheviots mit Abseite gekauft. Eine Eigentümlichkeit der Saison war eine ausgesprochene Vorliebe für alle braunen Farben. Ratinés, welche sich bereits im vorigen Jahre bemerkbar machten, nahmen an Konsum zu, auch in schwarzen, halbwollenen, sowie reinwollenen Eskimos hat sich der Bedarf etwas gehoben,

couleurte hingegen wurden wiederum vernachlässigt. Für Mädchenkonfektion wurden in der Hauptsache die bereits erwähnten melierten Cheviots in braunen Tönen, ferner bedruckte Presidents, blaue Cheviots, sowie auch weiche Stoffe gekauft.

Export. Der Export hat namentlich für die Wintersaison etwas Zunahme zu verzeichnen. Die englische Fabrikation war für den Bedarf des eigenen Landes stark beschäftigt, und dies kam den deutschen Fabrikaten zustatten. Besonders die Türkei und die Balkanstaaten waren gute Abnehmer. Während der Italienisch-Türkische Krieg keinen Abbruch tat, wurde seit Beginn des Balkankrieges der betreffende Export vollständig lahmgelegt. In den meisten Fällen wurden die gegebenen Orders annulliert, und unterwegs befindliche Waren mußten zurückbeordert werden. Auch der Versand nach Rumänien hat durch die kriegerischen Wirren und den dort herrschenden Geldmangel stark gelitten.

Zahlungen. Von Zahlungseinstellungen wurde die Branche nur in geringem Maße betroffen. Die Regulierungen erfolgten prompt, soweit sie nicht durch den Krieg zurückgehalten wurden.

Konvention. Die Fabrikanten von Damenmäntelstoffen haben sich in ganz Deutschland zusammengeschlossen und schärfere Bedingungen festgesetzt, die dem Zwischenhandel manche Belastung bringen.

Preise. Die Preise für Rohmaterialien bewegten sich in steigender Richtung. Es hat den Anschein, als ob der Höhepunkt noch nicht erreicht ist.

Zweiter Bericht.

ZweiterBericht.

Allgemeines. Waren die Gesamtresultate des Jahres 1911 zufriedenstellend für die Großhändler der Konfektionsstoffbranche gewesen, so kann im Gegensatz dazu der Geschäftsverlauf des Jahres 1912 nicht uneingeschränktes Lob beanspruchen, obwohl äußerlich die Aehnlichkeit des Geschäftsganges in beiden Jahren groß und die Mode für den Zwischenhandel weiter günstig war, da sie wiederum fast nur Phantasiestoffe bevorzugte, die stets dem Handel ein günstigeres Feld zu eröffnen pflegen und besseren Nutzen bringen als glatte Stapelartikel.

Frühjahrssaison. Die Frühjahrssaison begann zeitig an die Händler große Ansprüche zu stellen, da in den Fabriken, als Folge des sich lange ausdehnenden Winterbedarfs von 1911, die Anfertigung der Sommerqualitäten etwas zurückgetreten war. Bald war in manchen Fabrikaten Knappheit vorhanden, zumal es schien, als ob der Paletot, der im Herbst und Winter das Feld durchaus beherrscht hatte, auch zur Frühjahrssaison der bedeutendste Artikel in der Konfektion werden würde. Es wurde noch bis gegen Mitte Februar eine ganze Anzahl von Paletotqualitäten in Arbeit gegeben, und es sah beinahe so aus, als sollte der doppelseitige Stoff mit cheviotartiger Decke oder auch in einer Art Etamineausführung, die durch geschickte Anwendung der Rückseiten erreicht wurde,

von neuem die Saison beherrschen. Das kaufende Publikum lehnte aber schon in den ersten Anfängen des Detailgeschäfts, zu Beginn des Monats März, den Paletotartikel entschieden ab und wandte sein Interesse fast ausschließlich den etwas vernachlässigten Kostümstoffen bzw. Kostümen zu, so daß ganze Quantitäten von zu spät hereingenommenen Paletotgenres billig abgestoßen werden mußten, um überhaupt eine Räumung der Läger zu ermöglichen. Weniger die Stoffgroßhändler, als ihre Kundschaft wurden hiervon betroffen; naturgemäß litt der ganze Markt darunter. Artikel für Kostüme im Cheviotcharakter, bunt gemustert, gingen bis zum Schluß der Saison, und auch in blauen und sonstigen stückfarbigen Kammgarnen war für gleiche Zwecke eine gute Nachfrage vorhanden, während der gemusterte Kammgarnstoff, meistens aus Vigoureuxgarnen hergestellt, sich keiner großen Beliebtheit erfreute. Eine Ausnahme machten sogenannte Whipped Cord Diagonals, meist in helleren Farben, für die in besseren Kostümen Nachfrage bestand. Zum Schluß der Frühjahrssaison wurde noch ein wenn auch geringes, so doch ganz leidliches Geschäft in Covertcoats, einem lange vernachlässigten Genre, erzielt. Allein es konnten hiervon nur wenige Händler Nutzen ziehen, da niemand auf den Bedarf vorbereitet sein konnte und dieser Artikel nicht, wie die bunten Cheviotstoffe, schnell heranzuschaffen ist. Glatte Tuche wurden in der ganzen Frühjahrssaison nicht verlangt, wie denn im allgemeinen bei den Moden, die enge Kleidungsstücke bevorzugen, Stoffe, deren Decke in Strich gelegt ist, aus praktischen Gründen verworfen werden mußten. Auf ein Geschäft in Hochsommerstoffen, Popelines, leinenartigen Qualitäten und halbseidenen Shantungs, hatte man sich nach den letztjährigen Erfahrungen vorbereitet, und es wollte auch zuerst scheinen, als ob dieser Artikel wieder in großem Umfange in Gang käme. Jedoch die Witterung verdarb den Grossisten in den ersten Monaten das Geschäft, und als es im Juli wirklich warm wurde, waren größere Umsätze nicht mehr zu erzielen.

Wintersaison.

Der Anfang der Wintersaison war zunächst dadurch für den Engroshandel nicht vorteilhaft, daß die Mäntelfabrikanten sehr frühzeitig mit beträchtlichen Orders direkt an die Stoffproduzenten herantraten. Da leider in Deutschland die große Mehrheit der Textilindustriellen eine nur halbwegs genügende Rücksicht auf den Großhandel in neueren Zeiten außer acht läßt, hatte die ganze Branche große Schwierigkeiten, in richtiger Ware die genügenden Quantitäten früh genug heranzubringen. Auch machte sich im Hinblick auf das schlechte Paletotgeschäft der Frühjahrssaison eine Abneigung gegen dafür geeignete Waren geltend, die den Konsum wesentlich einschränkte. Bis in den August hinein spielten Kostümstoffe in veloursartigen Waren eine große Rolle. Letzterer Artikel ist schwierig zu fabrizieren, und war niemals, so lange die Kostüm-

saison dauerte, die sich recht lange hinzog, in genügender Menge heranzuschaffen. Auch nach crewelartigen Cheviots für Kostüme bestand gute Nachfrage, und hauptsächlich Elsässer Fabrikate fanden den Beifall der Käufer. Mäntelstoffe wurden bis Ende des Juli überhaupt kaum verlangt, und die halbschwere Paletotware, teils in Cheviot, teils in Flauschausführung, war recht vernachlässigt, obwohl gerade hierin infolge der Erfolge vergangener Saisons, die schönsten Musterungen vorlagen. Selbst uni-Qualitäten in Flausch konnten bis zu dieser Zeit keine Bedeutung erlangen, und nur einzelne Neuheiten vermochten die Kauflust anzuregen; so z. B. konnten stückfarbige Rayés, durch Schnitteffekte erzielt, in ganz leidlicher Quantität abgesetzt werden, und für feine Konfektion fingen veloursartige Paletotwaren in uni-Farben an, eine größere Rolle zu spielen. Gegen Ende August veränderte sich die Situation wie mit einem Schlage. Eine so früh wie nie einsetzende Nachfrage nach Ulsterstoffen begann, die alles vorher je Dagewesene überbot. Braun und bräunliche Töne wurden ausschließlich verlangt, und es konnte für geraume Zeit disponiert werden, da ein Bedarf eintrat, der durch die Fabrikation in nicht annähernder Weise gedeckt werden konnte. Zu keiner Zeit war die Hausse derartig wie in dieser Periode, wo einfach jedes Stück Winterware, wenn es nur irgendwelche entfernte Aehnlichkeit mit Flausch hatte, gleichviel welcher Farbe und Qualität, seinen Abnehmer fand. Allerdings wurden hohe Anforderungen an die Lieferungsfähigkeit der deutschen Stoffabrikation und des Handels gestellt. Die Großhändler konnten sich, teils gedrängt von der Kundschaft, gar nicht genug im Bestellen von Ware, zum Teil mit sehr ausgedehnten Lieferterminen, tun, so daß, als der Bedarf nachzulassen anfing und auch dann die kühle Witterung, die das Ulstergeschäft Monate hindurch begünstigt hatte, umschlug, die vorhandenen Warenmassen nicht den nötigen Abfluß hatten. Die nur allzu schnell eingetretene Ueberproduktion machte sich in unangenehmster Weise geltend, und nur die Allervorsichtigsten in der Branche haben gut oder leidlich abgeschnitten, so daß der Ausgang des Wintergeschäftes, namentlich da auch die Großkonfektionäre in nicht geringem Maße Läger an Winterstoffen übrig behalten haben dürften, recht mäßig zu werden schien. Erst zu allerletzt wurden die Läger sowohl bei den Stoffgrossisten wie bei den Großkonfektionären geräumt, da die Witterung den Verkauf wieder begünstigte. Eine merkwürdige, kaum je dagewesene Tatsache war auch, daß wirklich nur eine bestimmte Farbe, braun, in den begehrten Qualitäten den großen Absatz fand. Graue Melangen, die sonst stets zur Herbstsaison eine große Rolle gespielt hatten, wurden ganz vernachlässigt. Meist bestand Nachfrage nach Cheviot- und flauschartigen Stoffen, aber auch nach Ratinés und sogenannten Whitneygenres; letztere frei-

lich mehr in mittleren und billigen Preislagen, während Phantasiecheviots mit Abseite in ziemlich hohen Preisen sich eines großen Verbrauches erfreuten.

Export.

Vom Export ist weder Neues, noch Bedeutsames zu melden. Die bescheidenen Grenzen, die dem deutschen Stoffzwischenhändler schon seit Jahren gezogen sind, bleiben dieselben und haben im Laufe des Berichtsjahres keine Veränderung erfahren. Gegen Jahresschluß trug dann noch der Balkankrieg und die politische Beunruhigung überhaupt zum Abflauen des Geschäfts allgemein bei. Wenn auch im ganzen die Ausfuhr nach den Balkanländern nicht groß ist, so waren diese doch ein leidliches Absatzgebiet, mit dem in den letzten Jahren für die Verkaufsmöglichkeit auch nicht mehr ganz saisongemäßer Ware stets gerechnet werden konnte. Der Absatz nach Oesterreich ist durch die unsichere politische Lage ebenfalls in Mitleidenschaft gezogen worden.

Roh-materialien.

Die Preise der Rohmaterialien zeigten im ganzen Berichtsjahre eine langsam steigende Tendenz, so daß größere Spekulationen vermieden werden konnten. Erst gegen Jahresschluß fingen Wolle und Wollmaterialien an stärker heraufzugehen, was sowohl durch die geringeren Ausbeuten in den Wolle produzierenden Ländern, als auch durch den starken Verschleiß an Fertigfabrikaten, Uniformen, Decken usw., der in Kriegszeiten stets einzutreten pflegt, erklärt werden kann. Soweit es sich übersehen läßt, wird auch weiterhin mit einer wenn auch langsam steigenden, so doch stets aufwärts tendierenden Entwicklung des Wollmarktes gerechnet werden können.

Konventionen.

Ein neues, nicht unbedeutendes Moment für die Stoffhändler war der im Berichtsjahre vollzogene Zusammenschluß der Fabrikanten von Damenkonfektionsstoffen zu einem ganz Deutschland umfassenden Verbande. Die sich stets mehrenden Vereinigungen, welche frühere schärfste Konkurrenten zu gemeinsamem Handeln zusammenzuführen, können nur freudig begrüßt werden, wenn es sich darum handelt, eingerissenen Uebelständen, die sich eingeschlichen haben, entgegenzutreten. Manchmal freilich, und in letzter Zeit leider häufig genug, schießen sie über das Ziel hinaus. Es kann daher vor Uebertreibungen nicht eindringlich genug gewarnt werden. Auch ist die gänzliche Ausschaltung jeder Kulanz aus dem Geschäftsverkehr, Handel und Wandel nicht in allen Fällen dienlich, wiewohl in bezug auf Pünktlichkeit der Zahlungen Konventionen noch stets segensreich gewirkt haben. Der Einwurf, daß die Spekulationslust gelitten habe, kann als nicht sicher begründet betrachtet werden, denn der Warenverkehr ist nicht geringer, sondern eher größer geworden. Nur lassen die Fabrikanten vielfach außer acht, daß der Großhandel, das vermittelnde Bindeglied zwischen Produktion und Konsum, in jeder Weise so gestellt werden muß, daß nicht die ihm vorgeschriebenen Bedingungen hemmend auf seine Disposi-

tionen wirken. Man soll in den Fabrikantenverbänden die Bedingungen stets so stellen, daß bei durchaus geordneten und korrekten Beziehungen der Zwischenhandel trotzdem seine Rechnung finden kann. Das Risiko der Lagerung wird von Jahr zu Jahr größer und die Möglichkeit für den Absatz der Waren, die den letzten Anforderungen der Mode nicht mehr entsprechen, immer geringer.

103. Posamentierwaren und Leonische Industrie.

a) Posamentierwaren.

a) Posamentierwaren.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Allgemeines.

Die Mode des Jahres 1912 war der gesamten Besatzbranche ungünstig. Während im Jahre 1911 noch gewisse Besatzartikel eine, wenn auch kleine Rolle spielten, ist die Anwendung von Besätzen und Spitzen jeder Art außerordentlich zusammengeschrumpft. Allerdings bestand, wenn auch nicht als vollwertiger Ersatz, im ersteren Teil des Berichtsjahres eine bedeutende Spachtelkragenmode und später zum Sommer und Herbst ein größerer Konsum in konfektionierten Weißwaren. Da aber diese Artikel nur zur Garnierung der Taille dienen und naturgemäß immer nur in einzelnen Stücken für ein Kostüm anwendbar sind, während die Röcke so gut wie ungarniert blieben, mußte der Gesamtumsatz darunter leiden.

Tressen und Galons.

Nach Tressen und Galons, Artikeln Barmer Provenienz, bestand auch im Berichtsjahre keine Nachfrage.

Fransen, Grelots.

Fransen und Grelots sind höchstens noch im Anfang des Jahres 1912 von der Kundschaft verlangt worden und haben in den letzten ¾ Jahren gar keine Rolle mehr gespielt.

Perlbesätze.

Perlbesätze wurden zur Wintersaison in silber, schwarzweiß und grauen Tönen von den Pariser Modehäusern lanciert und sind auch von den hiesigen maßgebenden Häusern, jedoch nur in einfachen, ruhigen Farbenstellungen, aufgenommen worden. Man hätte annehmen sollen, daß diese Mode schon auf Grund ihrer unauffälligen, für die deutsche Art geeigneten Zusammenstellung durchgedrungen wäre. Sie hat jedoch nicht den gewünschten Anklang gefunden, und selbst die in großem Maßstabe gemusterten halbfertigen Ueberwürfe und Kleider sowie Stoffe dieser Art fanden nur vereinzelte Anwendung. Der Hauptkonsum war noch in Spitzen und Volants französischer und englischer Provenienz, aber auch hier haben die Resultate nicht voll den gehegten Erwartungen entsprochen. Baumwollene Spitzen und Stickereien deutscher Fabrikation hatten auch unter der Ungunst der Mode zu leiden, und die betreffenden Fabrikationsorte haben nicht annähernd ihre Arbeiterschaft voll beschäftigen können. Die Kalamität in diesen Artikeln scheint jedoch ihren

Höhepunkt überschritten zu haben, da man von den amerikanischen veränderten politischen Verhältnissen Besserung erwartet.

Seidene Tüll- und Aetzstickereien.

Nach seidenen Tüll- und Aetzstickereien bestand auch im Berichtsjahre Nachfrage. Die betreffenden Maschinen, deren Anzahl sich dauernd vermehrt, waren noch beschäftigt. Im letzten Teil des Berichtsjahres haben auch hier starke Arbeitseinschränkungen stattgefunden, die hauptsächlich durch die politischen Verhältnisse bedingt waren. Da die Fabrikation dieser Artikel (speziell kunstseidener Aetzstickereien) hauptsächlich in Grenzorten betrieben wird, haben selbstverständlich die ungünstigen Verhältnisse in Oesterreich auch unsere deutsche Fabrikation beeinflußt.

Gürtel.

Gürtel haben nur in der Form von schmalen Lackledergürteln in den verschiedensten Phantasieausführungen eine gewisse, wenn auch bescheidene Nachfrage gefunden.

Knöpfe.

Knöpfe sind augenblicklich der einzige Besatzartikel, der im ganzen Berichtsjahre eine aufsteigende Tendenz zeigte. Bei Mänteln und Kostümen spielen Knöpfe aus Galalith, Glas, Horn, Posamenten, Perlmutter und Steinnuß eine außerordentlich große Rolle, so daß die Produktion kaum dem monatlich gesteigerten Bedarf genügen konnte. In der zweiten Hälfte des Berichtsjahres sind Knöpfe auch für Blusen und Kleider wieder zu ihrem eigentlichen Zweck, d. h. zum Verschluß der Taille, verwendet worden, was auch für die Zukunft die Nachfrage nach diesem Artikel noch steigern dürfte.

ZweiterBericht.

Zweiter Bericht.

Allgemeine Lage.

Die Umsätze im Berichtsjahr übertreffen diejenigen des vorangegangenen Jahres. Die allgemeine Teuerung der Nahrungsmittel, die dadurch bedingten erhöhten Löhne und Saläre, Spesen und Steuern ließen jedoch einen entsprechenden Nutzen nicht zu. Während der Bedarf in Deutschland sichtlich zunahm, konnte ein vergrößerter Absatz im Export nur in den Ländern erzielt werden, die sich nicht durch unübersteigbare Zollschranken abgeschlossen haben.

Die Mode.

Die Mode war im Berichtsjahr der Besatzwarenbranche nur auf einigen Gebieten günstig, da das Tragen glatter französischer Kleider ohne Besatz bevorzugt wurde, und ebenso kamen auch Mäntel- und Jackenkleider ungarniert in den Handel. Nur die Gesellschafts- und Abendkleider machten eine Ausnahme, da sie reich mit Seiden- und Perlstickereien und Grelots garniert wurden.

Fransen und Grelots.

In den ersten Monaten des Jahres war eine starke Nachfrage nach baumwollenen Grelots für Waschkleider, ebenso nach seidenen Grelots vorhanden. Die Fransenmode, die im Herbst 1911 stark einsetzte, erfuhr im Frühjahr 1912 einen jähen Abbruch. Das zurückgebliebene Lager ist entwertet.

Stickereien.

Couleurte einfarbige und buntfarbige Stickereien, ebenso couleurte einfarbige Stickerei- und Metallstoffe wurden in den

ersten neun Monaten des Berichtsjahres stark begehrt, und der Absatz war in diesen Artikeln bei guten Preisen sehr befriedigend. In den letzten Monaten ließ die Nachfrage in couleurten Stickereien und Stickereistoffen bedeutend nach. Dieses Nachlassen ist auf die durchweg glatte, schlank machende Kleidermode zurückzuführen.

Perlfransen.

Sehr gesucht waren in den ersten neun Monaten Silber- und Goldperlfransen und Perlgrelots. Ebenso fanden Perlbesätze aus Silber-, Gold- und Wachsperlen und Stiften jeglicher Art starken Absatz. Große Aufnahme fanden ferner halbfertige Perlkleider auf Chiffon und Tüll.

Tressen.

Der Verkauf in Tressen und anderen Barmer Besatzartikeln war auf ein Minimum beschränkt.

Garnituren.

Auch für Passementerie-Garnituren bestand sehr geringe Nachfrage, hingegen bessere für matte Posamentier-Schlösser und Agraffen für den Winter.

Agréments.

Das Geschäft in schwarzen, matten und couleurten Agréments war sehr schleppend, nur aus Soutache hergestellte matte Agréments wurden mäßig verkauft; schwarze Gimpen aus Perlen waren außer Mode.

Knöpfe.

Ein größeres Geschäft entwickelte sich im Laufe des Berichtsjahres in Knöpfen aller Art; besonders begehrt waren in den Sommermonaten bis in den September hinein Zelluloid-Knöpfe für Mäntel bis 64 Linien, aber auch alle anderen Arten Knöpfe in allen Größen; besonders Glasknöpfe fanden großen Absatz.

Export.

Der Export wies für einzelne Länder eine Steigerung gegen 1911 auf. Zur Hebung der ganzen Branche ist es dringend notwendig, daß der Export nach unserem größten Absatzgebiete, Nordamerika, dadurch erleichtert wird, daß eine Herabsetzung des jetzigen enormen Zolles stattfindet. Der Zollsatz für Besätze beträgt 60 %, und für diejenigen, die aus der unentbehrlichen Kunstseide hergestellt, oder auch nur im allerminimalsten Maße damit gemischt sind, 70 % des Marktwertes. Es wird gehofft, daß mit der Wahl des neuen Präsidenten im allgemeinen ein niedrigerer Eingangszoll seitens der amerikanischen Regierung festgelegt werden wird. Es sollten Mittel und Wege gefunden werden, um dahin zu wirken, daß eine möglichst große Berücksichtigung der Branche bei der neuen Tarifierung eintritt, und alle Hebel in Bewegung gesetzt werden, um eine Herabsetzung des sehr hohen Eingangszolles nach den Vereinigten Staaten von Amerika zu erwirken.

b) Leonische Industrie.

b) Leonische Industrie.

Allgemeines.

Die im Bericht des Vorjahres bereits angedeuteten Befürchtungen für eine ungünstigere Entwicklung des neuen Geschäftsjahres haben durch die Ereignisse für die leonische Industrie

volle Bestätigung erhalten. Schon mit Beginn des Berichtsjahres trat eine merkliche Abnahme der einige Jahre andauernden Mode für Gold- und Silber-Besatzartikel der Damen- und Putzkonfektion in die Erscheinung, um dann im Sommer die bis dahin so beliebt gewesenen Metalleffekte in der Mode ganz verschwinden zu lassen. Die in den Vorjahren seitens der Fabrikanten wohl ausnahmslos gemachten Anstrengungen zur Vergrößerung ihrer Betriebe, die Einrichtung neu geschaffener Fabrikationsstätten zur Deckung des während der herrschenden Mode nicht zu schaffenden Bedarfs von Metallgespinsten in den verschiedensten Effekten, mußten nach dem vollständigen Eingehen des Modebedarfs mit Notwendigkeit zur Ueberproduktion und damit zu einem rapiden Fallen der Preise für Gespinste aller Art führen. Große Lager von Gespinsten für die Posamenten- und die elektrische Industrie wurden nicht selten zu Selbstkostenpreisen angeboten; zur Erlangung größerer Aufträge, um vorhandene Arbeitskräfte zu erhalten und zu beschäftigen, wird eine Preispolitik gehandhabt, die kleinere Betriebe nicht durchhalten können und bei längerer Dauer auch zur Erschütterung festerer Fundamente führen muß.

Sächsische Erzgebirgs-Hausindustrie.

Die sächsische Erzgebirgs-Hausindustrie, speziell die Spitzenklöppelei, hatte mit Ausnahme einer kürzeren Zeitspanne gute Beschäftigung. Gegen Ende des Berichtsjahres lagen reichliche Aufträge zur Aufarbeitung vor. Es ist zu erhoffen, daß auch in Zukunft die handgeklöppelte Spitze ihre Freunde und dauernden Abnehmer haben wird, wenngleich die fortschreitende Vervollkommnung der Spitzenmaschine sich gewisse Gebiete des Spitzenabsatzes erobern dürfte. Das neue Hausarbeitsgesetz ist in allen seinen Erscheinungen und Wirkungen noch nicht genügend beobachtet, um schon heute ein abschließendes Urteil darüber geben zu können.

Preise.

Die Militäreffektenbranche hat unter einem ständigen Herabgehen der Preise zu leiden, die insbesondere von süddeutschen Firmen stark gedrückt werden. Mit dem Rückgang der Preise für speziell halbechte Fabrikate ist eine Herabminderung der Qualitäten zu beobachten, eine Erscheinung, die nicht für die Branche vorteilhaft sein kann. Auf der anderen Seite ist ein ständiges Anziehen der Preise für Rohmaterialien zu beobachten. Kupfer erfuhr im Laufe des Berichtsjahres eine Steigerung von 30 %, Silber eine solche von 12—15 %. Eine Befestigung der Preise blieb jedoch zum größten Teil aus, so daß eine weitere Schmälerung des an und für sich schon stark herabgeminderten Arbeitsverdienstes eintrat.

Kreditverhältnisse.

Die Kreditverhältnisse der Militär-Effektenbranche liegen unverändert ungünstig und dürften eine grundsätzliche Aenderung nur durch einen Zusammenschluß der betreffenden Fabrikanten in einem „Kredit-Schutzverband“ erfahren.

Für den Export lagen gute Aufträge sowohl in Gespinsten, Besätzen wie auch Militär-Effekten vor, doch war auch hier eine starke Herabminderung der Preise und Qualität eine häufig beobachtete Erscheinung. Der asiatische Markt bietet sowohl in Halbfabrikaten wie in Besatzartikeln gute Absatzgebiete, die Ausfuhr nach dem Orient und den Balkanstaaten war durch den Türkisch-Italienischen Krieg und die Kriegslage auf dem Balkan sehr störend beeinflußt. Auch nach Beseitigung des Kriegszustandes wird eine längere Zeit vergehen, bis die beteiligten Staaten zu einer Gesundung ihrer finanziellen und wirtschaftlichen Verhältnisse kommen. **Export.**

Bei dem allgemeinen Preisrückgang müssen die Verhältnisse der „leonischen Industrie" zurzeit als wenig günstig bezeichnet werden. Die andauernde Teuerung aller Lebensmittel und Bedarfsgegenstände zwingt zu immerwährenden Lohnerhöhungen, die soziale Gesetzgebung — und in letzetr Linie die Versicherung für die Privatangestellten — legen dem Fabrikanten dauernd neue Lasten auf, so daß auch für das Jahr 1913 kaum mit einer gründlichen Besserung der Verhältnisse zu rechnen sein dürfte. **Ausblick.**

104. Damen- und Kinderkonfektion.

Erster Bericht. (Damenkonfektion.)

Erster Bericht.

Die bereits seit längerer Zeit bestehende Konvention hat auch den Stoff- und anderen Lieferanten Veranlassung gegeben, ihrerseits — soweit noch nicht vorhanden — Konventionen zu schließen, die, wenn sie auch manche Härten aufweisen, im allgemeinen mit Freuden begrüßt wurden, da sie den Handel in bezug auf Lieferung, Kondition usw. einheitlich regeln. **Konventionen.**

Der Balkankrieg wirkte sehr ungünstig auf das Geschäft ein. Hierzu kommt noch, daß die durch den Krieg hervorgerufenen schlechten Börsenverhältnisse die infolge des ungünstigen Hypotheken- und Geldmarktes schon sehr geringe Bautätigkeit noch ganz bedeutend vermindert haben. Ein Stillstand in der Bautätigkeit bedingt leider immer einen sehr großen Rückgang im Konsum der Damenmäntel- und der verwandten Branchen. Es wird daher im Jahre 1913 mit einem erheblichen Rückgang zu rechnen sein, der die vielen Neuetablierungen nicht rechtfertigt. So gut sich das Anfangsgeschäft im Frühjahr entwickelte, so schlecht war der Fortgang und das Ende. Der nasse und kalte Sommer hatte das Geschäft und die Preise derart gedrückt, daß man nur von großen Verlusten sprechen kann, zumal das Hochsommergeschäft (Leinen- und Staubartikel) gänzlich ausblieb. Durch die Anfang März herrschende Wärme mußten die Läger in englischen Paletots, die für die wärmere Witterung zu schwer waren, um jeden Preis abgegeben werden. Andererseits hat der nasse und kalte Sommer den Vorzug gehabt, daß das Herbst- und **Geschäftsgang.**

Wintergeschäft nicht nur sehr früh, sondern sofort als Hausse einsetzte und bis Mitte bzw. Ende Oktober anhielt, so daß in dem „allein" gefragten Artikel farbiger Paletots aus Flauschstoffen eine sehr große Nachfrage herrschte, die wohl allen Geschäften erhöhte Umsätze und Nutzen gebracht haben dürfte, so daß die Sommerscharte wieder ausgewetzt wurde. Von dieser Hausse wurden aber diejenigen Firmen nicht berührt, die nur den Artikel schwarze Ware oder Abendmäntel oder Kostüme fabrizieren. Diese Firmen mußten mit dem alten Umsatz zufrieden sein, den zu erreichen sogar vielen nicht möglich gewesen sein dürfte. Diese Hausse war auf die Rohmaterialien, speziell Stoffe, von großer Bedeutung, und es sollen im Herbst für englische und Flauschstoffe starke Preiserhöhungen bewilligt worden sein. Ueberhaupt scheint im allgemeinen eine Preissteigerung einzutreten, und Orders für 1913 sind zu alten Preisen nicht mehr unterzubringen gewesen.

Arbeiterverhältnisse.

Gute Arbeiter sind immer gesucht; doch kann von einem direkten Mangel nicht die Rede sein. Mitte November hört man von verschiedenen Seiten, es sei wieder ein Streik in Aussicht, und zwar seien jetzt die Mamsells mit den sogenannten Zwischenmeistern nicht zufrieden. Es war jedoch noch so viel Beschäftigung vorhanden, daß sich die Arbeitnehmer nicht schaden wollten, zumal da die nach dem letzten Streik bewilligten Zuschläge von seiten der Fabrikanten pünktlich bezahlt worden sind.

Export.

Wenn auch der Export nach Süd-Amerika etwas zugenommen haben dürfte, so gehen auf der anderen Seite die Ziffern nach den nordischen Ländern, nach England usw. von Jahr zu Jahr zurück, und es ist keine Aussicht vorhanden, die einst erzielten glänzenden Resultate zurückzugewinnen.

ZweiterBericht.

Zweiter Bericht. (Damen- und Mädchenmäntelkonfektion.)

Allgemeines.

Das Geschäft, das sich im Frühjahr recht gut angelassen hatte, flaute im Laufe der Saison zufolge der schlechten Witterung bedeutend ab. Gerade zur Hauptverkaufszeit, vor und nach Ostern, wo man schon anfängt, leichtere Sachen zu tragen, war kühles Wetter mit Schneefällen, wodurch die Kauflust in ungünstigster Weise beeinflußt wurde. Schon von Mitte April ab war es kaum mehr möglich, zu regulären Preisen zu verkaufen, da sich bereits infolge der allgemein geringen Kauflust große Warenbestände angesammelt hatten, die „en partie" abgestoßen werden mußten. Besonders der Artikel Phantasiepaletots in Stoffen englischer Art war so stark für Lager angeschafft worden, daß fast von vornherein keine guten Preise darauf zu erzielen waren. Nur diejenigen Firmen, die sehr vorsichtig disponiert und nur wenig für Lager gearbeitet hatten, konnten auf eine gute Sommersaison zurückblicken, im

Gegensatz zu den Häusern, welche unverhältnismäßig große Lagerbestände angehäuft hatten, die nur mit empfindlichen Verlusten abgestoßen werden konnten. Diese Art der Lageranhäufung ist bei Modewaren insofern riskant, als man immer damit rechnen sollte, daß im Laufe der Saison die Mode eine andere Richtung nehmen könnte, wie es auch im letzten Sommer der Fall war. Denn zu Anfang der Saison war große Nachfrage nach Phantasiepaletots, während später Kostüme mehr bevorzugt wurden. Auch die Erwartungen, die man auf die zuerst vielfach verlangten Konfektionen in Taffet und weichen Seiden (Changeant) setzte, sind stark enttäuscht worden. Als die zuerst große Nachfrage nach diesen Artikeln bald nachließ, sahen sich die Produzenten gezwungen, ihre zum Teil sehr bedeutenden Vorräte weit unter Preis zu verschleudern. Es wäre daher von allgemeinem Interesse und Vorteil, wenn jeder Fabrikant es sich angelegen sein ließe, seine Dispositionen für Lager dem tatsächlichen Umfange seines Geschäftes anzupassen. Auch das Pfingstgeschäft konnte nicht befriedigen. Die Umsätze in Leinensachen und Konfektionen aus anderen leichten Sommerstoffen waren zufolge des anhaltend kühlen, regnerischen Wetters sehr gering. Auch trug zu der allgemeinen Kaufunlust nicht wenig der Umstand bei, daß das kaufende Publikum sich unter dem Druck der durch die vorjährige Mißernte bedingten Teuerung zu besonderer Sparsamkeit veranlaßt sah. In den Industriebezirken von Rheinland und Westfalen machten sich außerdem noch die durch die Kohlenstreiks verschlechterten Verhältnisse ungünstig bemerkbar, die ihren hemmenden Einfluß auch auf die Branche ausübten. Gerade die breiten Schichten der Bevölkerung repräsentieren das Gros des kaufenden Publikums, welches unter der Teuerung der notwendigsten Lebensbedürfnisse am meisten leidet und gezwungen ist, seinen Bedarf an Modewaren nach Möglichkeit einzuschränken. Den Hauptverkaufsartikel bildeten im Frühjahre Kostüme aus blauen Kammgarn- und Fresko- und Phantasiestoffen englischen Charakters. Neben weißen Flauschpaletots zu Sportzwecken waren auch Seidenkonfektionen, Kostüme wie auch lange Mäntel, in Taffet und weichen Seiden in schwarz und farbig sehr begehrte Artikel, ferner Tuchmäntel in schwarz und couleurt mit weißen und couleurten Steppereien; auch blaue Kostüme mit weißen Steppereien waren sehr beliebt. Zu Beginn der Wintersaison wurden auf der ersten Reise die gewohnten Orders wie immer auf alle Artikel genommen, so daß man auf ein gutes, reguläres Geschäft wie im Vorjahre rechnete. Diese Erwartungen erfüllten sich aber nicht, da die Mode sich fast nur auf den Artikel Ulster beschränkte und die Artikel Velour du Nord- und Sealplüsch-Paletots stark vernachlässigte, so daß hiervon große Bestände übrig blieben. Kostüme verkauften sich wie immer regulär, und vorsichtig disponierte Läger konnten ziem-

lich geräumt werden. Durch das fortgesetzt schlechte, kühle und regnerische Wetter des Spätsommers setzte das Geschäft für die Detailleure früher als gewöhnlich ein, und es wurden von Beginn der Saison an recht gute Umsätze, speziell in dem Artikel Ulster, erzielt. Zu der Tatsache, daß sich das Geschäft so gut gestaltete, trug nicht unwesentlich der Umstand bei, daß durch ziemlich knappe Disposition einer Ueberproduktion vorgebeugt wurde, was wiederum seinen Grund in der Unmöglichkeit hatte, sich die richtigen Stoffe, die bald knapp wurden, schnell genug zu beschaffen. Zeitweise konnte der äußerst starken Nachfrage nach Ulsters kaum genügt werden, die andere Artikel, wie Abendmäntel zum Beispiel, fast vollständig verdrängten. Dagegen haben sich Kostüme, speziell in Stoffen englischer Art, auch sehr gut verkauft. Im allgemeinen drückte aber auf das Wintergeschäft die wirtschaftliche Lage, die sich durch die fortgesetzte Verteuerung der Lebensmittel, durch Streiks in verschiedenen Industriebezirken und durch die Balkanwirren und die daraus resultierende Furcht vor einem europäischen Krieg nicht gebessert hat. Die Zurückhaltung der Käufer geht so weit, daß Orders für das Frühjahr 1913 teilweise unter der Bedingung erteilt werden, daß Annullation bei eventuell eintretendem Kriege gestattet sei.

Export. Der Umsatz nach den gewohnten Absatzgebieten, Holland, Belgien, England, Schweiz und Kanada, hat sich auf gleicher Höhe wie im Vorjahre gehalten. Die einzige Ausnahme machte naturgemäß der Orient, da von dort weder Nachbestellungen eingingen, noch Zahlungen prompt geleistet wurden.

Arbeiterverhältnisse. Die Verhältnisse der Arbeiter haben sich insofern gebessert, als den Schneidern auf ihre alten Preise eine Erhöhung von 10—20 % zugestanden worden ist. Der seit Anfang Dezember herrschende Streik der Färber der Sächsisch-Thüringischen Konvention hat die Konfektion ungünstig beeinflußt, indem viele Neuheiten nicht rechtzeitig zur Musterung, teilweise auch gar nicht geliefert wurden. Durch die Hinausschiebung der Lieferung seitens der sächsischen Fabrikanten wird die rechtzeitige Effektuierung der Frühjahrsorders auf Konfektion in Frage gestellt, was um so nachteiliger wirkt, als Ostern im Jahre 1913 besonders früh fällt und daher den Konfektionären zur Fabrikation der Frühjahrs- und Sommeraufträge nur kurze Zeit bleibt.

Dritter Bericht. Dritter Bericht. (Kleider- und Blusenbranche.)

Das Geschäft in der Kleider- und Blusenbranche zeigte im Jahre 1912 gegen das Vorjahr keine wesentliche Veränderung. Wenn auch durch die teilweise kühle und regnerische Witterung des Sommers die Nachfrage nach Waschartikeln nicht so groß war wie im Jahre 1911, so wurden doch Aufträge in normaler

Weise erteilt, und auch die Nachbestellungen befriedigten. Sowohl die garnierten Kleider als auch Blusen erfreuten sich der Gunst der Mode in bisheriger Weise und dürften auch in absehbarer Zeit an Beliebtheit nicht verlieren. Die Bevorzugung leichterer, zum Teil durchsichtiger Stoffarten hat sowohl für Stapel als auch für bessere Genres angehalten, und schwerere Wollstoffe sind selbst für die Wintersaison in den Hintergrund gedrängt worden. Weiße duftige Lingerie-Genres haben im Sommer die größte Rolle gespielt und, nach den bisher eingelaufenen Orders für die kommende Sommersaison zu urteilen, wird ihre Bedeutung auch ferner anhalten. In der Wintersaison war Velvet noch recht beliebt, wenn auch nicht mehr im gleichen Maße wie in 1911. Auch Ball- und Gesellschaftskleider fanden flotten Absatz. Die Preise der Materialien zeigten eine steigende Tendenz, ebenso die allgemeinen Unkosten.

Das Exportgeschäft, für welches in der Hauptsache Holland, die Schweiz und Skandinavien in Betracht kommen, zeigte keine wesentlichen Abweichungen. Auch der Modellverkauf nach anderen Ländern (England, Italien) bewegte sich in gewohnten Bahnen. Arbeitskräfte für bessere und elegantere Ware, die Befriedigendes zu leisten vermögen und höheren Ansprüchen genügen, blieben nach wie vor trotz guter Löhne recht knapp.

105. Herrenkonfektion.

Tuchkonvention.

Im Berichtsjahre führten die jahrelangen Verhandlungen der deutschen Tuchfabrikanten zwecks Schaffung einheitlicher Verkaufs-, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen zur Gründung der deutschen Tuchkonvention, deren Bedingungen vom 23. Okt. 1912 an in Kraft traten und die von einschneidender Bedeutung für das bisherige Verhältnis zwischen Produzenten und Konsumenten sein dürfte. Da die von der Tuchkonvention aufgestellten Forderungen ohne Hinzuziehung der Vertreter der Herrenkonfektionsindustrie einseitig formuliert worden waren, ohne Berücksichtigung dessen, daß die Tuchindustrie mit den verschiedensten Abnehmergruppen (der Herrenkonfektion, den Tuchversandgeschäften, den Tuchgrossisten) in Verbindung steht, deren Interessen verschiedenartig sind, entstanden Mißhelligkeiten, die ihren Ausklang in einer vom Arbeitgeberverband der Herren- und Knabenkleiderfabrikanten Deutschlands proklamierten Sperre fanden, gemäß welcher sich die Mitglieder des Verbandes verpflichten mußten, vor Schlichtung der Streitpunkte keine Kollektion der Fabrikanten zu besichtigen. Diese Einmütigkeit in der Verfechtung ihrer Interessen blieb nicht erfolglos, und so mußte sich die Tuchkonvention dazu entschließen, die zutage getretenen Schärfen auszumerzen und eine mittlere Linie zu suchen, auf der sich eine gedeihliche Arbeit ermöglichen ließ. Dabei zeigte sich, daß Verträge, die

in Uebereinstimmung mit den Interessentengruppen geschlossen werden, wie es z. B. bei dem mit den Fabrikanten halbwollener, sogenannter englischer Stoffe geschlossenen Kartellvertrag geschah, für beide Teile vorteilhaft sind und zur Gesundung der bestehenden Verhältnisse führen. Die von dem Arbeitgeberverband der Herren- und Knabenkleiderfabrikanten Deutschlands zwecks Herbeiführung eines gedeihlichen Verhältnisses mit der Tuchkonvention geführten Verhandlungen haben ferner gezeigt, einen wie mächtigen Faktor diese Ende Juli von den maßgebenden Persönlichkeiten der Branche ins Leben gerufene Vereinigung darstellt, der fast alle Kleiderfabrikanten Deutschlands angehören und die in ihrer Geschlossenheit geeignet ist, zweckentsprechend zu handeln. Der Arbeitgeberverband, der berechtigten Ansprüchen der Arbeitnehmer in jeder Beziehung entgegenkommt, dürfte sich als ein Hort des gewerblichen Friedens erweisen, da ihm insbesondere die Schaffung von Tarifverträgen obliegt. Und da in dem ersten Vierteljahr 1913 die zwischen Arbeitnehmerverband und einzelnen Firmen der Branche geschlossenen Verträge ablaufen, so bietet sich für den Verband die Gelegenheit zur Schaffung eines allerseits befriedigenden Tarifvertrages, dem sich die Industrie in ihrer Gesamtheit anschließen muß, da Einzelverträge durch die Gründung dieses Verbandes zu einer Unmöglichkeit geworden sind.

Tarifvertrag.

Der Gedanke des Tarifvertrages hat sich immer mehr Bahn gebrochen, und was vor nicht allzulanger Zeit als ein Eingriff in die persönlichen Rechte des Arbeitgebers erschien, hat sich als bestes Mittel zur Erhaltung ungestörter Arbeitsmöglichkeit und zu genauer Festsetzung der Verkaufspreise erwiesen. Denn durch den Tarif ist einerseits unberechtigten Forderungen der Arbeitnehmer, andererseits willkürlichen Festlegungen der Löhne seitens der Arbeitgeber ein Riegel vorgeschoben und somit dem Arbeitsmarkt eine Stetigkeit verliehen worden, die für beide Teile von wohltätigem Einflusse ist und Lohnkämpfe für die festgelegte Vertragsdauer fast zu einer Unmöglichkeit macht. Das im Jahre 1911 ins Leben gerufene Schiedsgericht zwecks Schlichtung von Streitigkeiten aus dem Tarifverhältnis zwischen dem Arbeitnehmerverband und denjenigen Firmen, die mit ihm einen Tarifvertrag abgeschlossen hatten, hat sich als segensreich erwiesen, und es ist anzunehmen, daß der Arbeitgeber-Verband diese Institution noch weiter ausbauen und vervollkommnen wird.

Fachausschüsse für d. Heimarbeitsindustrie.

Im vorigen Jahresbericht war die Errichtung von Fachausschüssen für die Heimarbeitsindustrie gelegentlich Einführung des Heimarbeitergesetzes erwähnt worden, die die Aufgabe haben sollten, sich gutachtlich über die gewerblichen Verhältnisse des von ihnen vertretenen Gewerbezweiges zu äußern. Nach Pressenotizen hatte der Staatssekretär des Innern gelegentlich der Feststellung des Reichshaushaltsetats ausgeführt, daß Anträge bis-

her nur von der Konfektionsindustrie in Berlin ausgegangen seien. Somit dürfte die Berliner Konfektionsindustrie als erste einen Fachausschuß für ihre Heimarbeit erhalten.

Mode.

Die Nachfrage nach Ulsters war in der Wintersaison noch stärker als im vorangegangenen Jahre, besonders im Monat Oktober, der mit seiner früh einsetzenden kalten Witterung die Kauflust stark anfachte. Die Nachfrage nach Ulsters dürfte sich noch steigern. In der Nachfrage nach Paletots, dessen einstige Beliebtheit in den letzten Jahren sehr zurückgegangen war, machte sich eine kleine Aufwärtsbewegung bemerkbar, und besonders dunkle, solide Dessins fanden Abnehmer. Das außerordentlich lebhafte Oktobergeschäft machte in den Monaten November und Dezember einer gewissen Flauheit Platz, und das Geschäft wickelte sich in diesem Zeitraum in ruhiger Weise ab. Alles in allem kann man das Geschäft im Jahre 1912 als ein allseits befriedigendes bezeichnen, da auch zum Sommer die Beschäftigung reichlich war und Stockungen in der Herstellung der Aufträge infolge genügender Arbeitskräfte sich nicht bemerkbar machten. Auch zur neuen Saison ist die Konfektion hinreichend mit Aufträgen versehen, und man neigt der Ansicht zu, daß bei Entwirrung der politischen Verhältnisse auch die deutsche Industrie zur Deckung der notwendigen Bedürfnisse herangezogen werden wird.

106. Veredelung von baumwollenen Geweben.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Ausrüstungsbranche.

Infolge der amerikanischen Rekordbaumwollernte von über 15 Mill. Ballen im Jahre 1911 mußte man mit einem Fallen der Baumwollpreise und weiterhin der Gewebepreise rechnen. Es wurden denn auch im Oktober 1911 Rohgewebe zu dem billigen Durchschnittspreis von ca. 20½ Pf. für 34" 19/18 Kattun pro erstes Quartal 1912 gehandelt. Auch die Preise für das zweite Quartal 1912 — die Käufe fanden bereits im November und Dezember 1911 statt — bewegten sich noch ungefähr auf derselben Höhe, obwohl die Bremer Rohstoffnotiz gegen Schluß des Jahres einen Rückgang aufwies, der natürlich bei der Bewertung der Lagerbestände berücksichtigt werden mußte, und so zum schlechten Ausfall der Bilanzen für 1911 beitrug. Vom Januar 1912 ab mußte dann die Beobachtung gemacht werden, daß die Erwartungen, die man bezüglich der Preisgestaltung an die größte Ernte, die Amerika je gehabt hat, zu knüpfen berechtigt war, sich nicht erfüllten. Es setzte vielmehr eine unvorhergesehene starke Aufwärtsbewegung des Rohstoffpreises ein, die allerdings zunächst noch keine nennenswerte Erhöhung des Gewebepreises bewirken konnte. Mitte Januar wurden Kattune

per drittes Quartal noch zum Durchschnittspreis von 21 bis 21½ Pf. für Kattun 34" 19/18 gekauft. Bei den Gewebeeinkäufen für das vierte Quartal aber, die im März und April getätigt wurden, trat dann die immer weiter zunehmende Aufwärtsbewegung der Rohstoffpreise voll in die Erscheinung: 34" 19/18 Kattune wurden mit ca. 23 Pf. gekauft. Es war, wie immer in Zeiten steigender Preise, auch jetzt schwer, von der Kundschaft die notwendigen Aufschläge zu erhalten, die man selbst bei den Webereien zahlen mußte. Das ganze Jahr hindurch war das Verkaufsgeschäft zudem nicht sehr lebhaft, so daß die Umsätze im allgemeinen wohl kaum eine Zunahme gegenüber denen des Vorjahres ausweisen werden. Große Schwierigkeiten erwuchsen der Branche aus dem rigorosen Vorgehen der straff organisierten Veredler, die, um die wenigen außerhalb ihres Verbandes stehenden Firmen heranzuziehen, allen ihren Kunden, die sich nicht bereit erklärten, ihren ganzen Bedarf bei den dem Verbande angehörigen Firmen ausrüsten zu lassen, einen Preiszuschlag von 33⅓ % auferlegten. Diese Maßnahme hat einen Zusammenschluß der Ausrüstungsbranche über ganz Deutschland hin, der bis jetzt unmöglich erschienen war, zustande gebracht. Wenn es dem neugegründeten „Centralverband" bisher nicht gelungen ist, dem Veredlerverband so wirkungsvoll, wie es wünschenswert wäre, entgegenzutreten, so ist dies auf das Verhalten einiger süddeutscher gemischter Betriebe, vor allem aber einer ersten Berliner Engrosfirma, die sich der Bewegung fernhielt, zurückzuführen. Die ablehnende Haltung dieser Firmen gegenüber den Zusammenschlußbestrebungen dürfte in Zukunft einmal unliebsame Folgen für die gesamte Branche haben. Wenn es auch jetzt zu einer gewissen Verständigung zwischen Veredlern und Ausrüstern gekommen ist, so sind die Zukunftsaussichten der Branche, die auch darunter zu leiden hat, daß die Webereien in immer stärkerem Maße dazu übergehen, ihre Waren fertig ausgerüstet an Konfektionäre und Detailleure zu verkaufen, durchaus nicht günstig. Die Ergebnisse des Jahres 1912 sind, im Gegensatz zu denen des Vorjahres, erfreulichere, da Rohgewebe in den ersten beiden Quartalen des Jahres billig eingedeckt wurden und die nachher einsetzende Haussetendenz auf dem Baumwollmarkte eine, wenn auch nicht ganz entsprechende, Erhöhung der Verkaufspreise für fertige Waren bewirkte.

Es wurde notiert in Bremen:

pro Pfund Midd. Upl. im Durchschnitt

Januar	50 Pf.	Juli	66 Pf.
Februar	54 „	August	64½ „
März	55 „	September	63½ „
April	58½ „	Oktober	60¼ „
Mai	59¾ „	November	64¼ „
Juni	60¾ „	Dezember	66¼ „

Es wurden gezahlt:

	pro Mtr. 34" 19/18 Kattun		
Januar	ca. 20½ Pf.	Juli	ca. 23 Pf.
Februar	„ 21 „	August	„ 23 „
März	„ 23 „	September	„ 23½ „
April	„ 23 „	Oktober	„ 23 „
Mai	„ 23 „	November	„ 24 „
Juni	„ 23 „	Dezember	„ 24½ „

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Die Rohwebereien hatten im Jahre 1912 gute Beschäftigung, und die Verdienste waren besser als im vergangenen Jahre. Diese Besserung fand unter ziemlich schwierigen Umständen statt, da im Laufe des Jahres 1912 Europa aus Kriegsbefürchtungen nicht herauskam, denn kaum war der Türkisch-Italienische Krieg beendet, so fand der Krieg des Balkanbundes gegen die Türkei statt.

Die Baumwollernte im Jahre 1911/12 erreichte die Riesenhöhe von über 16 Mill. Ballen, während die Ernte 1912/13 von dem Agrikultur-Bureau in Washington auf 13 820 000 Ballen geschätzt wird, so daß anzunehmen ist, daß die endgültige Ernte 14¼—14½ Millionen ergeben wird. Trotz dieser immerhin noch großen Ernte — wohl auch durch qualitativ unbefriedigenden Ausfall der Baumwolle in 1911/12 — wirkten die Preise auf Baumwollgarne, besonders auch infolge des besonders guten Absatzes in Amerika, England und Deutschland, preiserhöhend; so notierte z. B. Bremen Baumwolle Anfang Januar 1912 Good Middling 47½ per ½ kg. Von hier ab stieg die Baumwolle allmählich, bis am 30. Juli der Kurs von 70½ erreicht wurde. Dann ging sie bis Ende Oktober wieder auf 58 zurück; von diesem Termin ab begann eine neue Steigerung, so daß bis zum Jahresschlusse in Bremen Baumwolle wieder mit 65¾ notiert wurde. Man sieht daraus, daß die Amerikaner verstehen, trotz bedeutender Ernte die Baumwolle zu hohen Preisen auf den Markt zu bringen.

In Rohwaren, wie Kattunen, Croise und Nessel, fand ganz besonders Ende September 1912 eine starke Nachfrage statt, so daß die Stapelqualitäten in Kattunen und Nessel per erstes Quartal 1913 zu hohen Preisen schnell ausverkauft waren, und schon im November waren die mitsprechenden Webereien zu weiter erhöhten Preisen per zweites Quartal 1913 vollständig unter Kontrakt.

Demgegenüber war das Geschäft in fertiger Ware (gebleichten und gefärbten Geweben) nicht so günstig wie bei den Webereien, denn die ausgerüsteten Waren wurden nur mit kleinen prozentualen Aufschlägen verkauft, da durch die unsicheren Verhältnisse in den letzten Monaten des Jahres 1912 der Absatz recht schwerfällig wurde und sich der Jahresumsatz gegen

1911 verringerte. Der Nutzen wurde auch dadurch kleiner in Fertigfabrikaten, daß die Bleicher und Färber durch vollständige Einigkeit von den Ausrüstern höhere Bleich-, Färb- und Drucklöhne erzielten und jetzt, vom 1. Juli 1913 ab, bei fast allen Bleich- und Farbwaren eine weitere Erhöhung stattfinden lassen. Auch hatten sich im Mai 1912 die meisten süddeutschen Webereien zusammengeschlossen und eine Einheitsliste geschaffen, deren Skala für sämtliche Qualitäten Kattune, Renforcés, Cretonnés usw. überall die gleichen Differenzen zwischen den einzelnen Fadenstellungen und Garnnummern aufweist. Bezüglich der Basis der Verkaufspreise fand keine Bindung statt. Demgegenüber bestehen in der Branche keinerlei Konventionen, ebenso auch nicht für Zahlungsbedingungen, wie in anderen Textilbranchen; dagegen existiert noch die höchst unkaufmännische Baisseklausel, welche aufzuheben bis jetzt nicht gelungen ist.

Die bedeutenden Schwankungen für die Preise der rohen baumwollenen Gewebe im Jahre 1912 zeigen nachstehende Zahlen: Preis für glatte Kattune auf Basis 92 cm 19/18 aus 36/42er Ia-Qualität von 20½—25 Pf. per Meter, 88 cm 16/16 Nessel 20/20er pur amerikanisch von 26—30 Pf. per Meter. Die Baumwollgarnpreise sind im Laufe des Jahres um 20—25 Pf. pro Pfund gestiegen.

Der Geschäftsgang in baumwollenen Buntwaren war nicht so günstig wie bei den Rohwebereien. Die Buntweberei hatte zu tun, um ihren Beschäftigungsgrad während des ganzen Jahres aufrechtzuerhalten. Besonders in Schlesien und Sachsen hatte sie mit Mangel an Arbeitskräften zu kämpfen, da die Arbeiter zu der sich im ganzen Jahre glänzend gestaltenden Schwerindustrie übergingen, indem sie dort höhere Löhne erzielten. Hierdurch wurde die Buntweberei, um den Stamm ihrer Arbeiter zu erhalten, ebenfalls gezwungen, im Laufe des Jahres höhere Löhne zu zahlen. Daher kam es, daß die Buntwebereien ihre Forderungen mit den höheren Garnpreisen nicht in Einklang bringen konnten.

Der Eingang der Orders in Bunt- und Rauhware im Laufe des Jahres 1912 war sehr schleppend, trotzdem die Preise ganz unzulänglich und gedrückt waren, während im Monat Dezember speziell in Rauhware per Herbst 1913 große Abschlüsse zu bedeutend erhöhten Preisen getätigt wurden. Dazu kam noch, daß der Artikel „baumwollene gewebte Kleiderstoffe" ganz bedeutend nachgelassen hat, da gegen diesen Artikel in erhöhtem Maße bedruckte Ware bevorzugt wurde.

Das Exportgeschäft nach der Levante in Buntware hat durch die Balkanwirren vollkommen aufgehört, indem bedeutende Posten beorderter Waren zurzeit nicht abgenommen wurden. Das Exportgeschäft nach anderen Ländern in Buntware hat sich gut entwickelt.

107. Handel mit Baumwollbuntwaren.

In baumwollenen Buntwaren sind, nachdem Baumwolle den Tiefstand Ende des Jahres 1911 — Bremen ca. 47 Pf. — erreicht hatte, von allen Seiten große Abschlüsse gemacht worden, und besonders Grossisten haben sich teilweise für die ganze Saison gedeckt. Da Baumwolle trotz der großen Ernte andauernd stieg und sich amerikanische Middling Upland zumeist zwischen 63—64 Pf. bewegte, sogar Mitte des Jahres in Bremen 70 Pf. notierte, war das Geschäft auf Grund der billigsten Abschlüsse gut, denn die Läger waren durch dauernde Zurückhaltung der Grossisten klein, und es wurde deshalb flott bei den Webereien disponiert. Die Webereien waren im zweiten Quartal teils durch die höheren Garnpreise und Arbeitslöhne gezwungen, die Preise zu erhöhen; doch gelang es nicht immer, den entsprechenden Aufschlag zu erzielen, und es dürften deshalb nur die Webereien, die sich zu den billigen Preisen reichlich eingedeckt haben, mit gutem Nutzen abschließen. Ostindische Baumwolle ist nicht entsprechend der amerikanischen im Preise gesunken, denn die ostindische Ernte ist nicht so gut wie die amerikanische Rekordernte ausgefallen. Da die Winterrauhwaren meist aus ostindischem Material gefertigt werden, so waren gerade in den Artikeln Fancy, Molton, Unterrockstoffen, Hemdenflanellen, Decken und Deckenstoffen die Preise gedrückt, wogegen die aus amerikanischer Baumwolle gefertigten Artikel Schürzenstoffe, Bettstoffe, Zephirs, baumwollene Kleiderstoffe und Hosenstoffe den Fabrikanten besseren Nutzen ließen. Dem großen Zug durch den Aufschwung in der Montan- und Kohlenindustrie ist die Textilindustrie nicht gefolgt. Es fehlt besonders in einzelnen Gegenden an Webern, weil diese zu anderen Industrien übergegangen sind. Es standen deshalb viele Stühle in den Buntwebereien still, und die Weblöhne erfahren jetzt auch überall eine Aufbesserung. Die großen neuen Orders aus den Balkanstaaten, die in den letzten Jahren stets eingetroffen sind, fehlten diesmal, und so kann man schließlich, wenn nicht wieder am Schlusse des Jahres billige Rohstoffpreise eintreten, von einem allgemeinen guten Geschäft in der Buntwarenbranche nicht berichten.

108. Leinenhandel.

Das Jahr 1912 war für den Leinenhandel von Berlin normal. Die Preise der leinenen Garne hielten sich bis Anfang September auf der Höhe der letzten Monate des vorigen Jahres. Der Absatz fertiger Ware war regulär. Da die Nachfrage, auch vom Ausland, gut war, die Webereien sich nicht mehr vergrößert, sondern infolge des vorjährigen geringen Absatzes ihre Produktion eingeschränkt hatten, war das Angebot kein dringendes. Die Preise

der Fabrikate konnten also gehalten werden. — Als im Herbst die Nachrichten von einer wiederum unzureichenden russischen Flachsernte eintrafen, Flachs- und besonders Werggarne stark in die Höhe gingen, waren die Webereien gezwungen, ihre Preise entsprechend zu erhöhen. Die erzielte Preiserhöhung für leinene Waren beträgt bis jetzt 5 %. Da leinene Garne aber fortgesetzt steigen, kommen die Webereien mit diesen Erhöhungen auch nicht mehr durch und müssen unbedingt zu weiteren Erhöhungen für fertige Ware schreiten. — Da auch baumwollene Garne seit Ende Oktober dieses Jahres ca. 6 % gestiegen sind, sind auch die Preise für halbleinene Fabrikate ca. 3 % erhöht und auch bezahlt worden. Ein Sinken der sehr hohen Leinengarn- besonders der Werggarnpreise ist nicht wahrscheinlich, da, wie gesagt, die diesjährige russische Flachsernte nicht gut ist, und da ferner durch den Balkankrieg ein großer Bedarf in leinenen Artikeln für Militärbekleidung, Lazarettzwecke usw. eingetreten ist, wozu hauptsächlich starke Werggarne gebraucht werden. Diese sind daher am meisten gestiegen und sehr knapp.

Im einzelnen ist folgendes mitzuteilen: Die hiesige Bekleidungsindustrie war wieder ein bedeutender Abnehmer für Futterleinen. Der Bedarf der Herren-, Damen- und Kinderkonfektionsfabriken in Berlin ist in stetem Wachsen begriffen und war im Jahre 1912 erheblich größer als 1911. Die hiesigen Stickereifabriken haben sich in diesem Jahre von baumwollenen Waren zum Teil abgewandt und die halbleinenen bevorzugt, woraus für die Leinenwebereien ein sehr guter Absatz entsprang. Die großen Warenhäuser und Spezialgeschäfte waren auch in diesem Jahre die Hauptabnehmer für sämtliche Haushaltungsartikel der Leinenindustrie. Das Reisegeschäft nach den Provinzen brachte einen normalen Nutzen. Das Exportgeschäft hat sich gegen das Vorjahr sichtlich gehoben. Die Vereinigten Staaten von Amerika, infolge des dortigen wirtschaftlichen Aufschwunges, die südamerikanischen Republiken, Australien und die skandinavischen Länder, infolge guter Ernten, haben erheblich mehr zu normalen Preisen gekauft als 1911.

109. Wäschefabrikation, -Konfektion und -Handel.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Allgemeines. Geschäftsgang.

Das Jahr 1912 war für die Wäschebranche sehr ungünstig. Wenn auch in den ersten drei bis vier Monaten die einlaufenden Orders noch insoweit ausreichten, um die Fabriken wenigstens einigermaßen zu beschäftigen, so wurde im Rest des Jahres der Geschäftsgang doch derartig still, daß die Branche in ihrer Gesamtheit gezwungen wurde, die Arbeitszeiten sehr einzuschränken. Die Gründe hierfür waren verschiedener Natur. Zunächst beeinflußte der kalte, regnerische Sommer das Ge-

schäft sehr ungünstig; hierzu kamen als weitere Ursachen die politischen Wirren, die unsicheren Geldverhältnisse und die hohen Lebensmittelpreise, die nach jeder Richtung hin das Detailgeschäft fast in allen Teilen Deutschlands lahmlegten. Unter diesem schlechten Geschäftsgang hatten besonders die Artikel Kragen, Manschetten und weiße Oberhemden zu leiden. In bunten Oberhemden war das Geschäft ein wenig lebhafter infolge der wechselnden Mode, durch welche die Detailleure auch bei schlechtem Geschäftsgange gezwungen waren, Neuheiten zu kaufen, um dem Geschmack des Publikums Rechnung zu tragen. Aber auch selbst die Mode war im vergangenen Jahre für das Geschäft nicht günstig, weil im Gegensatz zu den lebhaften buntfarbigen Mustern in früheren Jahren, in diesem Jahre nur einfache, möglichst einfarbige Punkt- oder Strichmuster bevorzugt wurden, in denen die Auswahl und dementsprechend auch die Aufträge naturgemäß nicht so groß sein konnten. Der Eingang der Zahlungen war natürlich, dem Geschäftsgange entsprechend, sehr langsam. Die im Vertrauen auf ein flottes Geschäft im Vorjahre gegebenen Orders wurden nur zum kleinsten Teile abgesetzt, und dadurch Kapitalien festgelegt. Ferner, und das macht sich besonders in schlechten Zeiten bemerkbar, wurde unsere Branche, die sich bis jetzt noch zu keiner Konvention hat zusammenschließen können, im Vergleich zu den immer zahlreicher werdenden Konventionsbranchen, was Zahlungen anbetrifft, ganz bedeutend ins Hintertreffen gesetzt. Die Arbeiterverhältnisse waren geordnete, da die geschlossenen Tarifverträge bis zum Jahre 1914 laufen. Unter den heutigen Zollverhältnissen ist ein lohnender Export zur Unmöglichkeit geworden. Während auf der einen Seite das Ausland durch hohe Zollschranken für uns gesperrt ist, müssen wir andererseits für das uns zur Fabrikation unbedingt nötige irische Leinen hohe Eingangszölle zahlen. Es ist daher nur zu wünschen, daß nach Ablauf der jetzigen Zollverträge endlich einmal auch die Wäschebranche, die so vielen Tausenden von Arbeitern Beschäftigung gibt, mehr Berücksichtigung findet.

Mode.

Zahlungen.

Arbeiter.

Export.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Damenwäsche

In Damenwäsche war das Geschäft im verflossenen Jahre normal. Die Kunden bestellten in den ersten zwei Quartalen flotter als zur selben Zeit 1911, so daß die Fabrikanten im allgemeinen zufriedengestellt wurden; auch Nachbestellungen gingen gut ein. Leider brachte dann der verregnete Sommer eine allgemeine Geschäftsruhe hervor, die erst im Oktober bei Beginn des schönen Herbstwetters wich; die Nachbestellungen hoben sich dann wieder merklich. Trotzdem die Rohstoffe in die Höhe gingen, wickelte sich das Geschäft glatt ab. Der Exportmarkt war auffallend ruhig, und es blieben sehr viel Einkäufer fort, die sonst

jedes Jahr regelmäßig erschienen. Taghemden für Damen veränderten ihre Fassons nicht, höchstens daß der Empiregenre dem runden oder spitzen Ausschnitt vorgezogen wurde. Dünnfädige Stoffe blieben weiter sehr beliebt. Die Garnierungen bestanden hauptsächlich aus Stickereien auf Batist, Nansoc und Mull, mit denen, um größere und wechselnde Effekte zu erzielen, Torchon und Valenciennesspitzen vereinigt wurden. Nachthemden für Damen kommen von Jahr zu Jahr mehr für den Verkauf in Betracht, indem sie die Négligéejacken immer mehr verdrängen. Auch für sie werden ausschließlich dünne und feinfädige Stoffe verwendet. Die Garnierungen variieren in viereckigen und runden Ausschnitten oder es wurden Umlegekragen bestellt; als Besatz in der Hauptsache wie bei den Taghemden viel Stickereien. Der Hauptverkauf von Beinkleidern lag in der mittleren Preislage. Elegante Beinkleider wurden sehr weit und kurz, größtenteils mit schlichten Garnierungen bestellt in Anpassung an die jetzt herrschende Mode. Garnituren, bestehend aus Taghemd, Nachthemd, Beinkleid und Untertaille erfreuten sich wieder außerordentlicher Beliebtheit. In allen Preislagen und Variationen sind sie gemustert worden und auch in sehr eleganten feinen Genres wurden sie gern gekauft. Kombinationen blieben sehr in Aufnahme und fehlen bei keiner Aussteuer mehr. Prinzeßröcke sind ein großer Artikel geworden, weil sie durch die jetzt herrschende Mode direkt bedingt wurden. Die Ausmusterung geschah sehr reichhaltig. Matinées gingen in den ersten zwei Quartalen gut; dagegen beeinträchtigte das ungünstige Sommerwetter sehr die Nachbestellungen. Kimonofassons und dementsprechende Garnierungen fanden besonderen Beifall. Untertaillen wurden das ganze Jahr flott bestellt. Die Fassons waren sehr mannigfaltig, aber stets der gegenwärtigen Mode angepaßt.

Dritter Bericht.

Allgemeines.

Dritter Bericht.

Das Berichtsjahr hat für Wäscheindustrie und -handel nicht das, was von ihm erwartet wurde, gebracht. Während in der ersten Hälfte des Jahres noch steigende Umsätze erzielt wurden, zeigten sich in der zweiten auch für die Wäschebranche deutlich die ungünstigen Wirkungen der unsicheren politischen Lage. Zurückhaltung und Einschränkung wurden allgemein beobachtet und führten zum Teil zu Betriebsreduzierungen in der Industrie. Dazu kam, daß auch die anziehenden Preise der Rohmaterialien die Kauflust wesentlich beeinträchtigten. Trotzdem braucht man wohl nicht pessimistisch in die Zukunft zu blicken; denn mit dem Verschwinden der Wolken am politischen Horizont wird auch der augenblickliche Stillstand einem lebhaften Geschäft wieder Platz machen.

Damenwäsche.

Der Umsatz in fertiger Damenwäsche hielt sich ungefähr auf der Höhe von 1911. Was Formen, Garnierungen, Stoffe betrifft, so sind keine wesentlichen Veränderungen zu verzeichnen. — Erwähnenswert erscheint immerhin folgendes: Speziell in einfacher Damenwäsche sind die Formen die gleichen geblieben. Bevorzugt wurden Taghemden mit Achselschluß, während Priesenformen von Jahr zu Jahr im Umsatz zurückgehen. Als Stoff wurden für gediegene Genres mittelstarke, für garnierte Wäsche feinere baumwollene Qualitäten gewählt; ganz starke Hemdentuche gelangten fast gar nicht mehr zur Verarbeitung. Auch Leinen wurde seines ziemlich hohen Preises wegen nur wenig gekauft. Als Besatz für einfachere Taghemden kamen infolge ihrer Haltbarkeit noch viel Handlanguetten zur Verwendung. Daneben behaupteten für billigere Qualitäten Maschinenlanguetten und zum kleinen Teil auch Barmer Spitzen das Feld. — Für Fassonhemden, welche gänzlich ärmellos und meist ganz glatt gewünscht wurden, waren neben wunderhübschen Stickerei-Ein- und Ansätzen in den verschiedensten Arrangements auch nette Hohlsaumgarnierungen, welche je nach der Form des Ausschnittes diesem angepaßt und im Rumpf gleich eingearbeitet waren, sehr beliebt. Für Nachthemden traten halsfreie Formen mehr in den Vordergrund. Dieselben sind auch in ihren mannigfaltigen Garnierungen hauptsächlich mit hübschen, eleganten Stickerei-Ein- und Ansätzen und mit spitzem, rundem, größtenteils viereckigem Ausschnitt außerordentlich kleidsam. Größere Nachfrage bestand auch für Nachthemden in Kimonoform, welche der gleich angeschnittenen Aermel wegen besonders reizvoll wirken. Für einfachere Nachthemden, zum Teil auch für solche mit Kragen wurden Handstickereien, Handlanguetten und im geringeren Maßstabe bunte Börtchen verarbeitet. — Für Beinkleider war die Knieform die beliebteste. In mäßiger Weite, die der heutigen, immer noch engen Rockmode entspricht, wurden sie mit breiten Stickereivolants, Banddurchzug oder hübschen Stickereimotiven in einfachen bis reichen Garnierungen gebracht. Für geschlossene Beinkleider hielt sich der Umsatz auf der Höhe des Vorjahres. — Für elegantere Wäsche, die meist in kompletten zwei- oder dreiteiligen Garnituren gekauft wurde, kamen überwiegend ganz feine Baumwollqualitäten, wie Chiffons oder Batiste, zur Verwendung. Diesen Stoffen entsprechend wählte man die entzückendsten Verarbeitungen von Valenciennesspitzen oder auch echten Klöppeleien für die überaus kunstvoll ausgeführten Garnierungen. Daneben erfreuten auch Handstickereien in Verbindung mit Valenciennesspitzen und reicher Bandgarnitur sich großer Beliebtheit. Die Formen der Taghemden, alle tailliert geschnitten, waren auch hier möglichst glatt oder nur mit ganz feinen Säumchen versehen. Elegante Nachthemden wurden durchweg halsfrei und mit halblangem, reich garniertem, weitem bzw.

kurzem, angeschnittenem Kimonoärmel getragen. Die gleiche Art des Materials und der Garnierungen wie für die Hemden fand man auch bei den Beinkleidern. Bemerkenswert war dabei, daß letztere nicht mehr, wie bisher, in der ganz weiten, sondern zum Teil auch schon in engerer glatter Form, ohne Ankrausung in den Handel gebracht wurden. Sie wirkten durch ihre aparte und geschmackvolle Art der Garnierung sehr graziös und elegant. — Für Anstandsröcke wird der Bedarf in jedem Jahre geringer, da an seine Stelle das im Tragen so viel angenehmere und praktischere Reform- oder Directoire-Beinkleid tritt. Man führte dies in Baumwoll-, Woll- oder auch Seidentrikot in wundervollen Farbensortimenten. — In der Art der Untertaillen ist auch keine große Neuerung eingetreten. Die Formen, unter denen die anschließende Taille ohne Schoß bevorzugt wurde, sind überwiegend mit guten Stickereien oder Klöppeleien, in eleganterer Ausführung mit Valenciennesspitzen und Handstickereien garniert. — Für Matinées und Frisiermäntel, beide meist aus feineren, leichteren Stoffen hergestellt, verwendete man viel, um eine geschmackvolle elegante Wirkung zu erzielen, entzückende Mullstickereien. Letztere wurden auch vielfach in Verbindung mit guter Valenciennesspitze und reicher Bandgarnierung gebracht, was den Effekt nicht unwesentlich erhöhte. Als einfachere Genres wurden vorzugsweise mittelstarke weiße oder auch bunte Stoffe mit Bortengarnierung in Kimonoform getragen. — Promenadenröcke, welche der Kleidermode wegen immer noch ziemlich eng getragen wurden, waren in den einfacheren Ausführungen meist aus Schirting gefertigt, zu denen als Garnierung kräftige Batiststickereien dienten. Für elegantere Ball- oder Gesellschaftstoiletten wurden meist Röcke aus Batist-Chiffon mit eleganter Mullstickerei oder auch reicher Valenciennesspitzengarnierung, verbunden mit feinen à-jour-Einsätzen gern gekauft. Aus gleichem Material fertigt man auch den Prinzeßrock, welcher seines besonders guten Sitzes wegen eine größere Nachfrage als im Vorjahre zu verzeichnen hatte.

Kinderwäsche.

In Baby- und Kinderwäsche sind die Umsätze zufriedenstellend gewesen. Als Stoffmaterial für Babywäsche waren weiche, feine und auch poröse Baumwollstoffe bevorzugt. Bei den Jäckchen verdrängen gestrickte oder gewirkte Genres immer mehr die früher beliebten weichen Stoffjäckchen. Ständig gewünscht waren Windeln und Unterlagen aus porösem Material, da solche Stoffe sehr weich sind und vor allen Dingen leicht trocknen. Statt des Wickeltuches kommt der Wickelrock mehr in Aufnahme, da er dem Kinde ohne Wickelband vollständigen Halt gibt; aus demselben Grunde wird auch der Konsum an Wickelbändern immer geringer. Für Kinderhemden und -beinkleider wurden durchweg gute und haltbare Stoffe gewählt. Das glatte oder Reformhemd war sehr beliebt und wurde viel gekauft. Von Beinkleidern wurden hauptsächlich geschlossene Formen getragen. Besonders

begehrt waren Kniebeinkleider, da sie bequemer und weiter sind als die Passenbeinkleider und dadurch die Haltbarkeit günstig beeinflussen. An Stelle der Nachtjacken wurden mehr Nachthemden verlangt, besonders solche mit viereckigem Ausschnitt. Für Kinder im Alter von 1 bis 4 Jahren wurden auch viel Nachtröckchen und Bettsäcke gekauft. Dieselben sind aus Köperparchend hergestellt und verhüten dadurch, daß sie geschlossen sind, das Bloßliegen der Kinder.

Herrenwäsche.

Das Berichtsjahr kann für die Herrenwäschebranche nicht gerade als besonders günstig bezeichnet werden. Es wurden zwar die vorjährigen Umsätze erreicht, doch bedurfte es zur Erzielung derselben besonderer Anstrengung; denn die ungünstige wirtschaftliche wie politische Lage machte sich durch Einshränkungen auch auf dem Gebiete der Herrenwäscheartikel bemerkbar. Trotzdem herrschte in der Hochsaison die gewöhnliche Knappheit an Arbeitsmaterial, während in den Zwischenzeiten Arbeitspausen zu verzeichnen waren. Gut ohne Einschränkung war wieder der Umsatz in bunten Oberhemden, bei denen geschmackvolle neue Ausmusterungen die Kauflust immer wieder anregten. Kleine abgesetzte Musterchen und Punkte auf hellem Grunde, daneben klassische Streifen standen im Vordergrund; jedoch blieben auch dunkelgrundige Streifen, selbst Karos, nicht ungefragt. In weißen Oberhemden bildeten solche mit weichen Pikeefalteneinsätzen für Promenade und Smoking, in steifen Hemden solche mit extra großen Einsätzen für den Frack Hauptkonsumartikel, während die früher viel begehrten glatten Hemden mit steifen Einsätzen verhältnismäßig nur ganz minimale Umsätze erzielten. Nachthemden mit farbigen Besätzen wurden viel gekauft, und zwar speziell die mit dem sogenannten Geishaschnitt. Weiße Taghemden, mit oder ohne Brustfalten, waren weniger gefragt; ebenso buntgestreifte Flanellhemden, sogenannte Arbeiterhemden, die meist durch Trikothemden verdrängt wurden. Auch bemerkte man viel Trikothemden mit farbigen Einsätzen, welche als Ersatz für bunte Oberhemden benutzt wurden. In Sporthemden war der Verkauf von wollenen Flanellhemden nur gering, während Hemden aus porösen Baumwollstoffen in ecru und weiß größere Umsätze erzielten. In Schlafanzügen war die Nachfrage recht rege, der Konsum hob sich bedeutend. Knabentaghemden mit Brustfalten, Nachthemden mit bunten Besätzen erreichten nicht ganz die Höhe des vorjährigen Umsatzes. In Kragen und Manschetten verlief das Geschäft ruhig und gleichmäßig. Gerade geschnittene Kläppchenkragen, die einzige neue Variation in den vielen Kläppchenformen, vermochte keine große Umwälzung in der Mode und keine besondere Belebung des Marktes herbeizuführen.

Tischwäsche.

Der Umsatz in Tischzeug war trotz der schweren wirtschaftlichen Lage gut. Erwähnenswert scheint, daß infolge des Steigens

der Leinengarne, besonders für schwere Qualitäten, von den Fabrikanten höhere Preise gefordert wurden. Vom Publikum wurde in Tischzeugen nach wie vor Jacquard und Damast bevorzugt; Drell war wenig gefragt. Als Neuheit wurden auch billigere Tischzeuge in rund gebracht. In Musterzeichnungen waren natürliche Blumenzeichnungen und Muster in altdeutschem Stil, Renaissance usw. beliebt. Auch Hohlsaumtischzeuge in Damast wurden gut umgesetzt.

Von Handdruckdecken wurden am meisten die neuen Künstlerdecken in Leinen und frischen Mittelfarben mit schwarzem, breitem Rand gekauft. Die Spritzdecken, welche bis jetzt nur waschecht ausprobiert waren, wurden jetzt luft-, koch- und sodaecht in den Handel gebracht. Als Tafelzierwäsche waren hauptsächlich mit weißem Garn gestickte runde und eckige Decken oder diese Artikel mit Spitzen sehr begehrt. Farbige Nadelmalerei trat als Dekoration mehr und mehr in den Vordergrund.

Handtücher. Die Nachfrage in Handtüchern war wie im Vorjahre in den billigeren und mittleren Qualitäten größer als in den besseren und feineren Geweben. Gerstenkorn- und kräftige Hausmacherqualitäten waren die Hauptkonsumartikel. In Küchenwäsche wurden trotz der sonst überall bemerkbaren Degradation der Ware immer noch bessere und reinleinene Qualitäten verlangt, da minderwertige und baumwollene Gewebe sich in der Haltbarkeit und im Gebrauch gar nicht bewährt haben.

Badewäsche. Ein sehr großer Modeartikel ist Badewäsche geworden. Besonders wurden Bademäntel in ganz reizenden Farbenzusammenstellungen und Formen gebracht, so daß sie gleichzeitig auch als Schlafröcke oder Morgenkleider in Benutzung kamen. Großer Beliebtheit erfreuten sich auch Badehauben und Badeanzüge. Diese wurden vorzugsweise aus dunklem Trikotstoff in aparten und schicken Formen verarbeitet, die meist mit auffallenden Farben garniert und mit Ueberwurf oder Röckchen versehen waren. Die Badehauben harmonierten in der Regel in der Stoffarbe mit dem Besatz der Anzüge. Auch nach bunten Badetüchern und Vorlegern herrschte rege Nachfrage.

Bettwäsche. Der Verkauf von Bettwäsche war auch im Berichtsjahr zufriedenstellend. Für Bettbezüge wurden gemusterte und glatte Stoffe gleich gern gekauft. Immer beliebter ist aus praktischen Gründen der Verschluß mit doppelten Knopflöchern zum Einknöpfen der Lasche geworden; denn bei diesem Verschluß wird in der Wäsche das Durchrollen der Knöpfe verhindert und die Haltbarkeit des Bezuges wesentlich erhöht. Elegantere Ueberlaken und Kissenbezüge wurden viel aus Bielefelder Leinen mit Handstickereien oder Batist mit Banddurchzug gefertigt. Ein sehr gangbarer Artikel ist auch das Ueberlaken mit dazu passenden Kissen aus Wäschetuch und einer Garnierung mit Maschinenstickerei und Maschinenhohlsaum geworden. Da der Preis trotz

des guten Aussehens niedrig ist, so war der Umsatz sehr gut. Plümobezüge wurden vorzugsweise aus gemustertem Mullstoff oder Batist mit Volants an vier Seiten gearbeitet.

Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern; Heimarbeit.

Der anfänglich ruhige, später aber aus politischen Gründen abflauende Geschäftsgang brachte den in der Wäschefabrikation beschäftigten Arbeitskräften ungünstigere Arbeitsgelegenheiten als in den Vorjahren. Die Aufträge gingen im zweiten Halbjahr nur schleppend ein, so daß viele Fabriken ihr Personal teilweise entlassen mußten, teilweise nur halbe Tage beschäftigen konnten. Für die Heimarbeiterinnen war demgemäß die Verdienstmöglichkeit auch beschränkt; dies trat besonders in einem überaus starken Angebot an Arbeitskräften hervor. Da der Akkordtarif für alle Arbeiten der Wäschefabrikation ohne Aenderung auf drei Jahre verlängert wurde, so herrschte in dieser Beziehung vollständige Ruhe; Lohndifferenzen blieben aus. Die Aussichten sind für das erste Vierteljahr 1913 erfreulicherweise wieder günstiger, da das im allgemeinen zufriedenstellende Weihnachtsgeschäft die Läger stark geräumt hat und diese Tatsache zusammen mit der großen Zurückhaltung der Detaillisten im letzten Halbjahr 1912 umfangreiche Orders für die Wäschefabrikation erwarten läßt.

Vierter Bericht.

Vierter Bericht.

Allgemeines.

Hinter den recht günstigen Ergebnissen des Jahres 1911 tritt das Jahr 1912 weit zurück. Politische Unruhen im Süden Europas, ungewisse Gerüchte und Vermutungen über entstehende Komplikationen, panikartige Furchtausbrüche bei Beginn der Feindseligkeiten auf dem Balkan erschwerten oder unterbanden den Export überaus und beeinflußten aufs Ungünstigste auch die Geschäfte in der Wäschebranche. Hierzu trugen einen erheblichen Teil noch die ungünstigen Witterungsverhältnisse bei, die lang anhaltenden Regenperioden, die um die Osterzeit und im Sommer einsetzten und in vieler Hinsicht auf den Fremdenverkehr schädigend einwirkten.

Damenwäsche.

Es bedurfte überaus großer Anstrengungen, um den Umsatz in der Damenwäschebranche auf der Höhe des vorigen Jahres zu erhalten. In bezug auf die Fassons, die man für Damentaghemden musterte, hat sich nicht viel verändert. Man bevorzugte weiter den viereckigen Ausschnitt, sowie die Empireform, wählte für Garnierarten vielfach Quergarnierung über die ganze Brustfläche, und achtete bei den glatten Rümpfen auf besondere Ausarbeitung in der Brust und der Taille. Nach wie vor verwendete man ausschließlich weiche und feine, nicht auftragende Stoffe in Batist-Madapolam und Cambric, lenkte indes das Augenmerk von mercerisierten Stoffen ab, da sich dieselben als weniger praktisch erwiesen infolge des häufigen Gelbwerdens nach dem Plätten. Als Material verarbeitete man wieder viel Stickereien, Klöppelspitzen und für den feinen Genre Valenciennesspitzen. Viel-

fache Beachtung fanden Maschinen-Klöppelfabrikate, die wegen ihrer feingehaltenen Dessins und vorzüglichen Ausführung kaum von Handklöppelspitzen zu unterscheiden sind. Handgestickte (Rumpfgestickte) Hemden spielten wieder eine große Rolle; wenn auch die Nachfrage nach solchen in Leinen etwas abgeschwächt schien, so war die Nachfrage nach den handgestickten Fabrikaten aus baumwollenen Batisten desto größer. Zweiteilige Garnituren (Taghemd und Beinkleid) waren vielfach beliebt, während man den dreiteiligen (Taghemd, Beinkleid und Nachthemd) weniger Interesse entgegenbrachte. Bei den Nachthemden, den dazu verwendeten Stoffen und Garniermaterialien, hat sich fast gar nichts verändert; von der Kimonoform wandte man sich etwas ab, behielt aber kurze oder halblange Aermel, unten weit ausfallend, mit Passe oder krausem Volant garniert, bei. Bei den Beinkleidern bevorzugte man weiter die geschlossene Form, ließ sie nach unten weit und in glatter Form ausfallen und schenkte häufig Beachtung den schmalen Gurten, glatt gearbeitet, nach oben verlaufend, mit Abnähern und hinten gelegten Falten ausgearbeitet. Neben kraus angesetzten Stickereien benutzte man auch breite Saumstreifen als Garnierung. Die amerikanische Form der Untertaillen, die hinten zu schließen sind, blieb weiter beliebt; sonst wäre von größeren Veränderungen weder bei den Untertaillen noch bei den Matinées etwas zu berichten, für welch letztere feine, gemusterte Plumetisstoffe verarbeitet wurden. Für die noch immer gefragten Hemdhosen wählte man die geschlossene Form und lehnte sich bei den Garnierungen an die Art für Taghemden und Beinkleider an. Der enganschließenden Mode trugen die Taillenröcke Rechnung; man wählte für sie hauptsächlich die Prinzeßform mit viereckigem Ausschnitt, in kurzem und engem Schnitt, meist ohne Untervolant.

Kinderwäsche.

Die Fassons, die man für Kinderwäsche wählte, haben sich fast ebenso wenig verändert, wie die Stoffarten und Zutaten, die man für sie verwendete. Es blieb nach wie vor die Tendenz bestehen, möglichst feine, weiche und poröse Stoffe zu verarbeiten.

Bettwäsche.

Den Bedarf an Stoffen für die vielseitigen Bettwäschearten deckte man fast ausschließlich durch baumwollene Stoffe; selbst für Bettlaken verwendete man weniger Leinen als Hemdentuch oder Halbleinen. Eine immer größere Aufmerksamkeit schenkte man dem Plumeaux-Artikel; hierfür kamen in Betracht Damast, durchbrochene Stoffe und Plumetis. Als Garnierungen kamen für sie sowie für die Ueberlaken und Kopfkissenbezüge in Betracht Stickereieinsätze und Ansätze in mannigfachster Abwechslung; ferner Maschinen-Hohlsäume mit ihren vorteilhaften Effekten und Klöppelspitzen.

Baumwollwaren.

Anfang des Jahres waren die Preise für rohe Baumwollgewebe billig, und daher deckte man seinen Bedarf für das zweite und einen Teil des dritten Quartals. Das hat sich als vorteilhaft er-

wiesen; denn schon von Februar ab gingen die Preise, gefördert durch reichliche Beschäftigung in den Webereien, sowohl für amerikanische als auch für ägyptische Baumwollgewebe in die Höhe; bereits März/April notierten sie ca. 10% höher. Zu solchen Preisen mußte man schon im Mai Ware für das vierte Quartal beschaffen, zumal, da gute Fabrikate knapp und bald vergriffen waren. Alsdann aber hielt man mit Abschlüssen zurück in Erwartung der Schätzungsberichte für die neue Ernte. Da dieselben eine gegen das Vorjahr nicht unerheblich kleinere Ernte in Aussicht stellten, so zogen die Preise für Gewebe weiter an; sie erreichten den höchsten Preisstand, als Ende Juli Bremen für Baumwolle den höchsten Kurs in diesem Jahre notierte. Verkäufer und Käufer für Rohware nahmen jedoch jetzt eine abwartende Stellung ein, wodurch sich die letzten Preise nicht lange behaupten konnten, und schon im August kamen, dem Rückgange in Baumwolle entsprechend, billige Angebote für Gewebe auf den Markt; im September kaufte man für das erste Quartal 1913 ungefähr zu gleichen Preisen wie für das vierte Quartal 1912. Erstklassige Fabrikate blieben weiter begehrt und fanden schnellen Absatz.

Auf Grund billigen Einkaufs konnte man im Januar mit billigen Offerten an die Konsumenten herantreten, und man fand auch hier und da willige Käufer. Es wurden namhafte Schlüsse mit regulärem Nutzen vollzogen. Diejenigen Käufer, die auf noch billigere Preise warteten, mußten im Februar und März kleine Preiserhöhungen zahlen. Infolge immerhin noch mäßiger Höhe der Preise war das Geschäft recht lebhaft, ja die Käufer deckten ihren Bedarf zum Teil bis über das zweite Quartal hinaus. Später war es durch die weiter anhaltende Preissteigerung sehr schwer, neue größere Abschlüsse zu vollziehen, und erst im September/Oktober, als die Preise weiter fest blieben, erhielt man größere Orders zur Lieferung bis einschließlich erstes Quartal 1913. Was die verlangten Gewebe speziell in der Wäschekonfektion betrifft, so waren nach wie vor dünne Stoffe bevorzugt. Neben guten Kalikoqualitäten eroberten sich dünne Makogewebe immer mehr den Markt, während der Bedarf in Renforcé und Cretonne nicht in gleicher Weise vorwärts schritt. Im Gegensatz zum Jahre 1911 dürfte man im allgemeinen mit den Ergebnissen des Jahres 1912 wohl zufrieden sein.

Tischwäsche.

Für Tischwäsche konnten sich leinene oder halbleinene Gewebe weiter behaupten, während die baumwollenen nur für den Export Bedeutung hatten. In bezug auf die Muster kamen die mannigfachsten Geschmacksrichtungen zur Geltung; speziell bevorzugte man aber Empirezeichnungen und Blumenmuster und für die feineren Qualitäten glatte Atlasgewebe mit Satinbordüren. Für die immer mehr beliebten runden Tische fanden die runden Tischtücher naturgemäß mehr und mehr Aufnahme, und man

war sogar genötigt, diese runden Formate auch in billigeren Qualitäten und in großer Musterauswahl zu bringen. Dementsprechend führten sich runde Kaffeedecken, sogar in farbig, gleichfalls mehr und mehr ein. Diese Kaffeedecken wählte man jedoch am häufigsten ganz weiß mit Hohlsäumen, sei es mit der Hand ausgezogen oder mit der Maschine hergestellt. Speziell die Luxustischwäsche, die Auflegedecken und Läufer, stellte man in Handarbeiten aus Filets, Wickel-à jour-Arten und Klöppelspitzen her; für die billigen Preislagen brachte man vorzügliche Muster von effektvollen Maschinen-Klöppelspitzen. Die hohen amerikanischen Einfuhrzölle verhinderten weiter größere Verkäufe an Amerikaner, für welche man an russischer Kundschaft Ersatz fand, deren Geschmack gleichfalls für feine und teure Sachen ausgeprägt ist.

Badewäsche. Frottierlaken und Badehandtücher wurden ausnahmslos in weiß gefragt, letztere bevorzugterweise mit eingestickten Buchstaben; aber auch die Badehandtücher in Waffelgeweben fanden allseitigen Beifall. Neben den Badeteppichen aus Kräuselstoff benutzte man für die Badezimmer häufig Korkvorleger. Bei den Bademänteln erhielt sich die Geishaform ihre Beliebheit; man garnierte weiße Kräuselstoffmäntel mit farbigem und farbige Mäntel mit weißem Kräuselstoff.

Handtücher. Auf Kosten von reinleinenen Qualitäten führten sich für Stuben- und Küchenhandtücher immer mehr wieder halbleinene Sorten ein, besonders in kräftigen und Gerstenkorngeweben. Die für die Küche bestimmten Handtücher verlangte man zumeist mit eingewebter Schrift der jeweiligen Gattung. Trotzdem für die Qualitäten immer mehr nach niedrigen Preislagen gedrängt werden mußte, hielt sich die praktische Hausfrau, zumal die kaufkräftigere, doch mehr an die besseren Sorten, für die sie nicht so schnell Ersatz zu kaufen braucht. Die Preise für Leinenwaren hielten sich am Anfang des Jahres noch auf gleicher Höhe wie die zu Ende des vorigen. Später erst gingen die Preise für Flachs, ganz besonders aber für Tow, in die Höhe infolge weniger günstiger Erntenachrichten aus dem Ausland und infolge einer von der russischen Regierung unterstützten Zurückhaltung von Verkäufen seitens der russischen Bauern. Schlüsse auf leinene Webwaren für 1913 unterzubringen, stieß zum größten Teil auf Schwierigkeiten, und wer nicht trotz der zum Spätherbste eingesetzten Preiserhöhung schnell zugriff, mußte die Verzögerung mit weiteren Preisaufschlägen bezahlen.

Bettstoffe. Für Bettstoffe ließ die Nachfrage nach rosa- und rotgestreiften Inletten bei weitem nach zugunsten der glatten roten Inlette, aber auch feinfarbige, wie flieder- und altgoldfarbige, wurden verlangt, für Matratzen vornehmlich in grau und weiß. Bei den Bettstoffen behaupteten sich ganz besonders die guten Qualitäten der Farbechtheit, der Haltbarkeit und der Dichtigkeit wegen. Bunte karierte Züchenstoffe gehen immer mehr an Bedeutung

zurück infolge ausgedehnter Beliebtheit von weißen Stoffen für Bettwäsche.

Taschentücher.

Infolge der unbestimmten Konjunktur auf dem Baumwollmarkte sahen sich die meisten Abnehmer genötigt, mit ihren Abschlüssen in Taschentüchern, namentlich in englischen Baumwollsorten, zurückzuhalten. Während England durchweg höhere Preise verlangte, konnte man in Deutschland größtenteils noch zu alten Preisen ankommen. Leinen zeigte jedoch, wie im Vorjahre, eine weitere Preissteigerung der Fabrikate. Lauban hat mit farbigen leinenen Hohlsaumtüchern weiter gute Erfolge erzielt und scheint immer mehr die böhmische Konkurrenz zu verdrängen; sehr zustatten kommt ihm da die bedeutend klarere Bleiche. Im allgemeinen machte sich auch in diesem Jahre ein Rückgang in besseren farbigen Tüchern bemerkbar, dafür wurde der Konsum in weißen Tüchern, namentlich solchen mit Buchstaben oder sonstigen Stickereien, größer. Plauen und das übrige Vogtland brachten in Handstickereien neue Sorten und sind mit Arbeit vollauf beschäftigt. Die Ausführung in Maschinenstickerei lieferte auch wiederum vorwiegend die Schweiz. Es wurden neue Ideen hierin gebracht, die beim Publikum allgemein Anklang fanden. In Madeiratüchern ist wieder einmal ein Rückschlag eingetreten; dieser Artikel war sehr schwer zu haben, während er im Vorjahr in großen Posten zu sehr billigen Preisen angeboten wurde. Die meisten Fabrikanten auf Madeira konnten die in der zweiten Hälfte des Jahres aufgenommenen Aufträge nur sehr saumselig ausführen.

Strümpfe und Trikotagen.

Das Jahr 1912 brachte der Strumpf- und Trikotagenbranche eine fortschreitende Entwicklung. Wenn auch von einem guten Sommer nicht gesprochen werden kann, so waren doch die ersten Monate des Jahres, sowie die Herbstmonate außerordentlich günstig und belebend für den Verkauf. In Damentrikotagen sind es zwei Artikel, die durch die Gunst der Mode besonders in den Vordergrund traten: die Kombination (Hemdhose) und das Directoire-Beinkleid. Jene wird nur in weiß gekauft, während dieses in Baumwolle, Seidenflor, Seide und Wolle in den mannigfachsten Farben Absatz fand. Von einigen Modeartikeln, die der Trikotagenbranche viel Zuspruch brachten, seien genannt: das elastisch-feingestrickte Damenhemd, das, nach amerikanischer Art hergestellt, sich immer mehr einführt, ferner der Blusenschoner, der Sportlatz und die kunstseidenen Kragenschoner. Das maschinengestrickte Golfjackett, zu dem sich das gerauhte Sportjackett mit farbigen Bordüren gesellt, sind beachtenswerte Artikel. In Herrentrikotagen machte sich eine vermehrte Nachfrage in weißen Artikeln bemerkbar; neu sind Herren-Trikothemdhosen mit aufgesetzten Einsätzen. Trikot-Badeanzüge für Herren und Damen waren viel verlangte Artikel, da der größere Teil des Publikums den Trikot-Badeanzug dem Stoff-Badeanzug vor-

zieht. In Damenstrümpfen ist der dünne durchsichtige Mousselinestrumpf modern geworden, dafür schaltet der durchbrochene (Petinet), geringelte oder gestreifte Strumpf fast vollständig aus. Besondere Beachtung schenkte man einer Neuheit von Strümpfen, bei denen der Fuß und untere Teil des Beines aus Seide und der obere Teil aus Flor besteht. Daneben führten sich die Seidenflorstrümpfe wegen ihrer Seidenähnlichkeit, und billige seidene Strümpfe gut ein. Als Hauptfarbe kamen neben schwarz besonders weiß und rotleder in Betracht. Der Strumpf wird nicht mehr zum Kleid, sondern zum Schuh bzw. zum Einsatz des Schuhes passend getragen. Strümpfe und Socken ohne Naht führen sich immer mehr ein, weil solche für empfindliche Füße sehr angenehm sind. Der Einkauf mußte mit höheren Preisen rechnen, da höhere Arbeitslöhne und die gute Beschäftigung in der Fabrikation berücksichtigt werden mußten.

Oberhemden. Der Absatz in Herrenoberhemden steigert sich alljährlich; dieses Mal ist es speziell das weißfarbige, das noch mehr als das buntfarbige begehrt wurde. Bei diesen weißfarbigen kommen hauptsächlich solche mit Pikee-Einsätzen in Betracht, oder mit Satineffekten, glatt und mit abgesetzten Figuren, in schmalen und breiten Falten gelegt. Für die buntfarbigen wählte man eine ganze Reihe von Stoffen, deutscher und englischer Herkunft, Perkal, Zephyr und Batisten in mannigfaltiger Auswahl; immer mehr aber verschaffte sich der Geschmack in hellfarbigen Stoffen von neuem besondere Geltung. Bei den Herren-Nachthemden spielte eine große Rolle das Phantasienachthemd, dessen Effekt in der Art des neuen Garnierungsarrangements liegt, bei welchem die hierfür verwendeten bunten Stoffbesätze oder Stickereiarbeiten an Kragen, Manschetten und Brusttasche

Pyjama. die Variationen darstellen. Auch dem Pyjama (Schlafanzug) schenkte man weitere Beachtung mit seiner Auswahl in baumwollenen, halbwollenen, wollenen und seidenartigen sowie ganz seidenen Stoffen. An den Macharten änderte man fast gar nichts, bei den Verschnürungen wählte man häufig Knöpfe statt der Knebel, blieb aber immer vornehmlich bedacht auf das Praktische, Hygienische und Elegante. Mit der zunehmenden Sportbetätigung und dem Sportinteresse wuchs auch der Bedarf

Sporthemden. an Sporthemden, die fast ausnahmslos aus weißen oder elfenbeinfarbigen Stoffen hergestellt wurden, während man für Reise- und Touristenhemden weiter feinfarbige Stoffe in Wolle oder Halbwolle wählte. Neben den bisherigen Formen der Herrenstehkragen in ihrer überaus großen Mannigfaltigkeit wäre der

Kragen, Manschetten. amerikanische, mittelhohe, runde oder auch eckige Umlegekragen besonders zu erwähnen. Dahingegen erfuhren die Formen der Manschetten und Serviteurs fast gar keine Veränderung. Die Knabenkragen, Manschetten und Serviteurs richtete man in Fasson und Machart nach den Herrenartikeln. Besonders beliebt

waren die farbigen Knabenblusenhemden, teils lang geschnitten, teils bis zum Gurt gehend, an dem man sie anknöpft. Die Damenkragenkollektion war durch neue Stehumlegekragen in Stickereien, Hohlsaum, Kordel- und Knötchenarbeiten vertreten, denen sich noch zuletzt Pikeekragen in verschiedenen Ausführungen anreihten.

110. Wäscherei.

Geschäftsgang.

Nachdem im Jahre 1910 ein kleiner Aufschwung zu verzeichnen gewesen war, zeigte sich 1911 ein Rückgang, der auch im Jahre 1912 noch anhielt. Es war den meisten Waschanstalten nicht möglich, bessere Preise zu erzielen oder ihren Umsatz wesentlich zu vergrößern, da die Hausfrauen infolge der herrschenden Teuerung keine Neigung zeigten, die gewerblichen Anstalten mehr als bisher zu beschäftigen. Auch die Hotels, Sanatorien usw., welche einen Teil der ständigen Kundschaft bilden, sind mehr und mehr bestrebt, den Versuch einer Ersparnis für ihre Wäschereinigung durch Anschaffung eigener Wäschereibetriebe zu machen. Hierin werden sie durch das große Angebot an Wäschereimaschinen zu verhältnismäßig niedrigen Preisen (da auch in diesem Geschäftszweige Konkurrenz und Preisunterbietung groß sind) und bei leicht einzuhaltenden Zahlungsbedingungen zum Nachteil der gewerblichen Wäschereien unterstützt.

Neugründungen.

Die Maschinenindustrie hat einen großen Einfluß auf zahlreiche Neugründungen; die Ueberproduktion an Maschinen und Apparaten, die schon im Jahre 1910 vorhanden war, hält gleichen Schritt mit der Errichtung meist unrentabler Anstalten. Diese neuen Wäschereien berechnen fast durchweg für die Reinigung der Wäsche so geringe Preise, daß ihnen bei der Höhe der Betriebsunkosten und der Steigerung der Löhne kein Verdienst bleiben kann. Der Satz: Die Masse soll es bringen, ist leider auch jetzt noch ein Schlagwort in der Wäscherei und schädigt die Anstalten, welche mit normalem Umsatz und auskömmlichen Preisen arbeiten, auf das schwerste. Eine betrübende Begleiterscheinung dieser, meist ohne genügendes Kapital erfolgten Neugründungen, von welchen viele nur mühsam aufrechterhalten werden, während die Mehrzahl bereits bald wieder eingeht, ist eine Erhöhung der Konkursziffern im Wäschereigewerbe. Auch das Ergebnis der ausgeschütteten Massen ist schlechter geworden gegen die Vorjahre.

Maschinen.

Der Maschinenmarkt zeigte verschiedene praktische Neuerungen, und es kann mit Genugtuung konstatiert werden, daß sich die deutschen Maschinen gegenüber ausländischen Fabrikaten überall behaupten und zum mindesten dasselbe leisten können wie die überseeischen Fabrikate.

Verwendung von Sauerstoff.

Auf die Art des Bleichens im Wäschereigewerbe hat die Erfindung verschiedener Apparate und die Nutzbarmachung des Sauerstoffes an Stelle des schädlichen Chlors einen bedeutenden Einfluß insofern ausgeübt, als die große Mehrzahl aller gutfundierten Anstalten Chlor zum Bleichen nicht mehr verwendet, sondern sich des Sauerstoffes in mancherlei Form und Anwendung bedient. Zwar ist dies Verfahren teurer, doch bringt der Wäschereibesitzer seiner Stammkundschaft gern dieses Opfer, da er dadurch die größte Schonung des ihm anvertrauten Waschgutes gewährleisten kann.

111. Konfektion von Schürzen, Jupons und Kinderkleidchen.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Allgemeines.

Das Resultat des Jahres 1912 kann für die Schürzen- und Juponkonfektion als vollständig befriedigend angesehen werden. Die Umsätze sind wiederum gestiegen. Besonders in billigen Qualitäten ist die Nachfrage ganz außergewöhnlich groß gewesen, was in der Hauptsache auf die 95 Pf.-Tage, Weiße Wochen und sonstige billige Ausnahmetage zurückzuführen ist. Allerdings waren neben diesen billigen Sachen, deren Nachfrage zeitweise kaum gedeckt werden konnte, auch bessere Artikel ziemlich gefragt.

Schürzen.

Die Schürzenkonfektion verarbeitete in der Hauptsache gewebte Stoffe, die in hübschen, gefälligen Fassons, besonders in Blusenformen, guten Absatz fanden. Dagegen war die Nachfrage in Schürzen aus bedruckten Satins geringer. Weiße Haus- und Tändelschürzen, sowie schwarze Schürzen waren ebenso wie

Jupons.

im Vorjahre ein gefragter Artikel. In der Abteilung Jupons ist im Jahre 1912 ein merklicher Aufschwung zu verzeichnen gewesen. Besonders stark gefragt waren bessere Trikot-Unterröcke in Baumwolle, Wolle oder Seide. Für den Sommer kamen in der Hauptsache neben Waschstoffen Lüsters, und für den Winter halbwollene Stoffe in Frage. Moirées hingegen waren

Kinderkonfektion.

ziemlich vernachlässigt. In der Kinderkonfektion, in Knabenwaschsachen wie in Kinderkleidchen, ist ein kleiner Fortschritt zu bemerken gewesen.

Export.

Das Exportgeschäft hat sich etwas lebhafter gestaltet. Es ist dies auf ziemliche Anstrengungen der Schürzen- und Juponkonfektion zurückzuführen, und es sind besonders gute Ueberseegeschäfte erzielt worden. Dagegen ist in dem Verkehr mit dem Orient besonders gegen Ende des Jahres infolge der politischen Unsicherheiten etwas Zurückhaltung geübt worden.

Arbeiter.

Die Arbeiter waren das ganze Jahr hindurch gleichmäßig und zu lohnenden Preisen beschäftigt. Ein Ueberangebot von Arbeitskräften war nicht zu verzeichnen; allerdings hat sich

auch nie ein Mangel bemerkbar gemacht. Die Modernisierung der hausgewerblichen Betriebe hat wiederum weitere Fortschritte zu verzeichnen. Die elektrische Kraft findet bei den Hausgewerbetreibenden immer mehr Verwendung.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Blusen.

Die hohen Erwartungen, die im vorigen Bericht an die günstige Weiterentwicklung des Geschäftsganges in der Blusenbranche, speziell für weiße Blusen in Batist und Lingeriearten, zum Ausdruck kamen, haben sich nicht ganz erfüllt. Der Verkauf auf der Reise war sehr günstig, die Reisenden nahmen bedeutend größere Stammorders auf als im Vorjahre, doch infolge der Ungunst der Witterung des letzten Sommers blieben fast sämtliche Nachbestellungen aus. Der Gesamtkonsum wurde im allgemeinen durch den vielbegehrten Genre Seiden-Voile-Blusen gesteigert. In Tüllblusen lag große Nachfrage vor, so daß anzunehmen ist, daß auch dieser Artikel in der kommenden Saison eine bedeutende Rolle spielen wird. Zur Verarbeitung wurden vorwiegend dünne, leichte, voileartige Gewebe bevorzugt. Das Exportgeschäft hielt sich auf vorjähriger Höhe. Man ist weiter bemüht, die jetzt schon annehmbare Zahl brauchbarer Arbeitskräfte zu vergrößern.

Weiße Jupons.

Der weiße Jupon hat durch Beibehaltung der engen Mode viel an seiner früheren Beliebtheit eingebüßt. Wenn nach wie vor ein immerhin zufriedenstellender Absatz in diesem Artikel zu verzeichnen ist, so ist dies den überaus geschmackvollen Kollektionen der Weißwaren-Fabrikanten zuzuschreiben, die durch schicke, der engen Mode angepaßte Neuheiten das Geschäft zu beleben verstehen. Hierher gehören vor allen Dingen die sehr in Aufnahme gekommenen Combinaisons (Untertaillenröcke). Dieses Bekleidungsstück reiht sich, entsprechend dem Wunsche der Damen, möglichst schlank zu erscheinen, vorteilhaft in den Rahmen der engen Mode ein, und voraussichtlich ist eine weitere günstige Fortentwicklung dieses Artikels gewährleistet. Die hierfür verwendeten Materialien entsprechen dem feinen Lingerie-Genre; es wurden auch hier vielfach leichte, dünne Gewebe mit Stickereien und Spitzen bevorzugt.

112. Krawattenindustrie.

Herrenkrawatten haben sich auch im Jahre 1912 eines steigenden Umsatzes erfreut, aber dementsprechend machten sich auch die in den früheren Berichten erwähnten Uebelstände desto bemerkbarer. Nach wie vor wird der Artikel von den Waren- und Kaufhäusern teilweise als Schleuderangebot benutzt und infolgedessen dem Fabrikanten gegenüber stark auf die Preise gedrückt. Hand in Hand geht hiermit aber auch die Willkür, mit

der die Kondition gehandhabt wird. Die noch immer mangelnde Geschlossenheit der Branche, die sich schon seit vielen Jahren zeigt, bietet so manchem ein Tummelfeld für die unbilligsten Anforderungen. Steht somit die Branche nach der einen Seite hin schon in einer sehr ungünstigen Position, so ist dieselbe nach der andern, d. h. gegenüber ihren Lieferanten, auch schwierig; denn hier steht sie einer geschlossenen Phalanx gegenüber, die aber oft genug in der Hochsaison, in der es sich um prompte Innehaltung der Liefertermine handelt, versagt und so unserer Branche weitere große Schwierigkeiten bereitet. Es ist daher kein Wunder, daß das vergangene Jahr wiederum einige Fallissements brachte, und wenn nicht endlich einmal die erforderliche Geschlossenheit eine Kräftigung herbeiführt, so steuern wir trotz steigenden Umsatzes noch trüberen Zeiten zu. Als Hauptfaktor für die mangelnde Avance ist nach wie vor die Bindermode zu bezeichnen, die immer mehr und mehr den stärksten Bruchteil der Fabrikation bildet, und die durch ihre einfache Herstellungsart sich oft genug einer liebevollen Nachprüfung in der Kalkulation bei vielen Großkonsumenten zu erfreuen hat.

Die Arbeitsverhältnisse sind die gleich guten wie früher gewesen, es herrschte ein großes Angebot; die Löhne hielten sich demnach in normalen Grenzen und gaben gewandten Arbeiterinnen sehr häufig recht günstigen Verdienst.

113. Roßhaarspinnerei.

Rohmaterial.

Während des Berichtsjahres setzte sich die starke Steigerung der Preise für die Rohmaterialien weiter fort. Insbesondere erreichten Schweinshaare, eines der Hauptrohmaterialien, einen Preisstand, der alle Erwartungen übertraf. Die Preise für dieses Material stiegen auf 54 bis 56 Mk. per 100 kg für Schlachthofware, d. h. Schweinshaare mit Haut- und Schmutzteilen. Fertig gefärbte Amerikaner-Schweinshaare, welche in den deutschen Spinnereien zur Verarbeitung gelangen, erreichten den Preis von 110 bis 115 Mk. per 100 kg cif Hamburg. Diese abnorme Preisgestaltung ist darauf zurückzuführen, daß alles, was an rohen Schweinshaaren am deutschen Markt greifbar wurde, zu den höchsten Preisen von Exporteuren für Amerika aufgekauft wurde, um alsdann in fertigem Zustande zurückgeliefert zu werden. Als Produktionsländer für die übrigen Rohmaterialien, Roßhaare, Ochsenhaare, Ziegenhaare, kommen hauptsächlich Rußland und Südamerika in Frage. Der Import aus diesen Ländern sank, und demzufolge stiegen die Preise dieser Haare gleichfalls sehr erheblich. Diese Preissteigerung dürfte gegen 1911 im Durchschnitt etwa 15 % betragen haben. Deutsches Rohmaterial kam in geringeren Mengen an den Markt, und auch hierfür hatten die Preise eine stark steigende Tendenz. Das geringe Angebot von Roßhaaren ist darauf zurückzuführen,

daß größere Gebiete von Weideland in Rußland und Südamerika zu Ackerland umgewandelt werden, ferner auf die zunehmende Verwendung des Automobils an Stelle von Pferdebespannung und auf den Ausbau des elektrischen Bahnnetzes in den Städten. Die Zahl der Pferde, welche benötigt werden, sinkt, und demzufolge auch die Produktion an rohen Haaren. Es ist vorauszusehen, daß diese Verhältnisse noch weiter im Laufe der nächsten Jahre sich zuspitzen werden.

Preise des Gespinstes.

Während auf diese Weise die Gestehungskosten des fertigen Fabrikats, des gesponnenen Roßhaars, sich durchschnittlich um 20 bis 30 % erhöhten, war es nicht möglich, in den Verkaufspreisen diese Differenz einzuholen. Um so bedauerlicher ist dieser Umstand, als der Beschäftigungsgrad sehr gut war. Der Eingang an Orders war flott, und es hätte noch erheblich mehr Ware abgesetzt werden können, wenn die Beschaffung des Rohmaterials nicht durch große Knappheit beeinträchtigt worden wäre. Daß trotzdem von seiten einiger Firmen fortgesetzt mit der Fertigware geschleudert wird, ist in Anbetracht der Gesamtsituation in der Branche unverständlich.

Arbeiter.

Die Beziehungen zu der Arbeiterschaft ergaben keine nennenswerten Schwierigkeiten. Naturgemäß wurden infolge der erheblich verteuerten Lebenshaltung von ihr Ansprüche auf Lohnerhöhung gestellt. Da diese sich jedoch im Rahmen des Möglichen bewegten, so konnten sie bewilligt werden.

Export.

Für Export herrschte rege Nachfrage. Besonders günstig entwickelte sich das Geschäft mit Frankreich und Rußland, in welchen Gebieten es gelang, Eingang zu finden.

Konvention.

In Anbetracht der Lage der Roßhaarspinnereien dürfte es unausbleiblich sein, daß ein Zusammenschluß der deutschen Roßhaarspinner erfolgt. Die Steigerung der Rohmaterialien hat noch nicht ihr Ende erreicht, und demzufolge auch nicht die der Fertigpreise. Es wird nur durch gemeinsames Vorgehen sich deren Erhöhung durchführen lassen.

114. Handel und Industrie in Seidenstoffen.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Allgemeines.

Das Jahr 1912 hat hinsichtlich der Vorbedingungen für ein günstiges Ergebnis große Aehnlichkeit mit dem Vorjahre. Die fortgesetzt günstige Lage der schweren Industrie, welche stets einen guten Einfluß auf die Textilindustrie ausübt, die anhaltende Gunst der Mode für den Artikel Seide und die ebenso günstigen Absatzmöglichkeiten im Inlande hätten ein Ergebnis zeitigen müssen, das in jeder Beziehung den Anstrengungen durchaus entsprochen hätte. Eine gedeihliche Entwicklung bedingt aber vor allen Dingen eine ruhige internationale Lage, die aber, wie im vergangenen Jahre, durch die Verhandlungen um Marokko,

in diesem Jahre durch die kriegerischen Ereignisse in Tripolis und auf dem Balkan in fortwährend gefahrdrohender Spannung gehalten wurde. Wenn unter diesen Umständen noch ein annähernd befriedigendes Ergebnis erzielt worden ist, so trug hierzu die gute Gesamtlage der Industrie und der Landwirtschaft, sowie eine relativ günstige Moderichtung bei, die von der noch nicht in starke Mitleidenschaft gezogenen, allgemein günstigen Kaufkraft der heimischen Bevölkerung wirksam unterstützt wurde. Nicht zum wenigsten hat hierzu auch die Stabilität der Preislage für die hauptsächlichsten Rohprodukte Seide und Baumwolle auf einer mittleren Linie beigetragen.

Rohseide.

Allerdings betrachten die Seidenproduzenten diese Linie nicht als eine mittlere, sondern als eine sich unter dem Kosto bewegende, die bei weniger gespannten internationalen Verhältnissen erst nach einer nicht unwesentlichen Steigerung als normal und den Herstellungskosten entsprechend anzusehen sei. Die Anstrengungen der Erzeuger, diese normale Grundlage zu erzielen, sind ebenso alt wie die Erzeugung selbst, aber nur in ganz abnormen Jahren, wie zuletzt im Jahre 1907, in welchem die Preise bis zur unnatürlichen Höhe von 73 Mk. steigen konnten, von Erfolg gekrönt. Dies hat hauptsächlich seinen Grund in der stetig wachsenden Weltproduktion, die von 15 Mill. kg im Durchschnitt der Periode 1890—1900 auf über 23 Mill. kg im Jahre 1911 stieg. Dieser enormen Steigerung in der Erzeugung des Rohprodukts steht ja auch ein der Bevölkerungszunahme entsprechend größerer Verbrauch gegenüber; doch ist andererseits den Seidenerzeugern durch die ebenfalls stark zunehmende Herstellung von Kunstseide ein vor zehn Jahren noch ungeahnter gefährlicher Wettbewerb erwachsen. Die Gesamtherstellung von Kunstseide beträgt heute schon ca. 6 Mill. kg, wovon in Deutschland allein jährlich 3 Mill. kg im Werte von ca. 37 Mill. Mk. verarbeitet werden, ein Umstand, der auf den Verbrauch von natürlicher Seide nicht ohne Einfluß bleiben konnte. Da auch die diesjährige Seidenernte, sowohl in Europa wie in Ostasien, nicht hinter der vorjährigen zurückgeblieben ist, so fehlte es den Eignern an einer wirksamen preisbessernden Grundlage. Die Preise bewegten sich deshalb, ziemlich gleichbleibend etwas unter der Preislage der beiden letzten Jahre; die in den letzten Monaten des Jahres eingetretene Preiserhöhung bis ungefähr auf den Stand der letztjährigen Preise wird kaum weitere Fortschritte machen können.

Baumwolle.

Auch die Baumwollpreise bewegten sich auf einer mittleren Linie, so daß die Industrie in der Lage war, sich verhältnismäßig günstig zu decken, ohne einen Wertrückgang oder auch, was gerade bei Baumwolle sehr leicht vorkommen kann, eine übertriebene Haussebewegung befürchten zu müssen. Nachdem sich der Markt zu Anfang des Jahres von dem Tiefstand des Vor-

jahres zu erholen begonnen hatte, schwankte er bis zur Mitte des Jahres hin und her, ohne eine ausgesprochene Tendenz nach unten oder nach oben gewinnen zu können. Erst die darauffolgenden Ernteschätzungen gaben dem Markt ein lebhafteres Gepräge, das durch widersprechende Meldungen über den Gesamtumfang der Ernte zwar noch mehreren Schwankungen unterworfen war, aber in den letzten Monaten doch zu einer allgemeinen Festigkeit führte. Die Gesamternte an amerikanischer Baumwolle dürfte mit 14 Mill. Ballen wohl nicht zu niedrig geschätzt sein, doch darf sie auch nicht niedriger ausfallen, wenn den Bedürfnissen der in allen Ländern gut beschäftigten Textilindustrie entsprochen werden soll. Wenn vor einigen Jahren die Ernte mit 11 Mill. Ballen als ausreichend betrachtet werden konnte, so würde heute eine solche von nur 13 Mill. unzureichend sein, woraus folgt, daß man bei einem geringeren Ausfall als 14 Mill. Ballen sich auf Preistreibereien gefaßt machen muß.

Seidenwarenfabrikation.

Obgleich die Beschaffung der Rohstoffe zu vorteilhaften Preisen den Fabrikanten keine Schwierigkeiten oder besondere Verlustmöglichkeiten bot, so hat doch das Berichtsjahr nicht den gehegten Erwartungen in allen Teilen entsprochen. Gewiß war die Mode vielen Artikeln durchaus günstig, aber es fehlte den deutschen Fabrikanten vor allen Dingen an durchschlagenden glatten Artikeln für eine regelmäßige Beschäftigung während der ganzen Saison. Die Beschäftigung war deshalb unregelmäßig bei mehrfachem Wechsel von Perioden mit nicht ausreichender und solchen mit übermäßiger Beschäftigung. Der Herbst brachte allerdings etwas regelmäßigere Beschäftigung, und zwar dank der augenblicklich herrschenden Mode in Artikeln, welche in ihrer Preislage das Ergebnis des Jahres günstig beeinflußt haben dürfte. Es ist aber nicht abzusehen, ob diese günstigere Lage über die nächsten Monate hinaus anhalten und ob nicht vielleicht wieder Artikeln der Vorzug gegeben wird, bei welchen die Konkurrenzfähigkeit gegenüber der ausländischen Industrie zu wünschen übrig läßt. Es sind nicht nur die höheren Löhne, welche die Fabrikation schon vieler Artikel ins Ausland hat abwandern lassen, sondern namentlich auch die noch immer steigenden sozialen Lasten, welche dem deutschen Fabrikanten die Konkurrenzmöglichkeit auf dem Weltmarkt so sehr erschweren.

Samtfabrikation.

Solche Befürchtungen brauchen die Samtfabrikanten nicht zu hegen, obgleich Anzeichen vorhanden sind, daß die französischen Fabrikanten sich immer mehr den bisher in Deutschland hauptsächlich hergestellten Qualitäten zuwenden, denn die deutsche Samtfabrik verdankt der straffen Organisation ihres Verbandes und der Preiskonvention mehrere sehr ertragreiche Jahre, die allerdings auch durch die Mode stark unterstützt worden sind. Hierin ist nun im laufenden Jahre ein recht fühlbarer Wechsel eingetreten. Da glatte Samte von der Mode stark vernachlässigt

waren, schwollen die Läger der Fabrikanten so stark an, daß mit Reduzierung der Arbeitszeit und Beschränkung der beschäftigten Stuhlzahl begonnen werden mußte. Sollte sich die Mode im kommenden Jahre nicht erneut dieses Artikels annehmen, so dürften den fetten Jahren recht bald magere folgen. Infolge guter Beschäftigung in Spezialartikeln, die stark gefragt waren und in hoher Preislage gute Verdienste abwarfen, dürfte das Jahr 1912 noch zu den ertragreichen gezählt werden.

Großhandel in Seidenwaren.

Leider kann beim Großhandel in Seidenwaren ohne Einschränkung von guten Jahren nicht gesprochen werden; denn gerade bei diesem werden die Erfordernisse an die finanzielle Leistungfähigkeit immer größer, die Vorausverfügungen immer schwieriger und die Absatzmöglichkeiten im In- und Auslande immer mehr beschnitten. Die Mode hat einen nur bedingt maßgebenden Einfluß auf das Endergebnis, denn der Bedarf für die überaus schnell wechselnde Moderichtung kann bei den besten Vorausverfügungen meistens nicht ausreichend gedeckt werden, und die Mode von morgen ist wieder der Feind der Mode von heute. Vorräte aus einer kaum begonnenen Saison werden im schnellen Wechsel stark entwertet und können nur mit großen Verlusten Käufer finden. Dazu kommt als weiterer Uebelstand die bereits im vorigen Jahre erwähnte und von der Mode noch immer bedingte Maßverkürzung, da bekanntlich aus wenigen Metern, die vor einigen Jahren kaum zum Unterkleid genügten, ein vollständiges Kleid hergestellt wird, ohne daß es eines Unterkleides überhaupt bedürfte. Ganz von der Mode vernachlässigt sind außerdem seidene Unterröcke und Blusen, wodurch gleichfalls stark einschneidender Verbrauch an Seidenwaren dem Handel entzogen ist. Immerhin kann der Konsum im Inlande, dank der günstigen allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse, als befriedigend bezeichnet werden, während der Außenhandel infolge der verschlechterten internationalen Lage sehr viel zu wünschen übrig ließ. Infolge der kriegerischen Ereignisse hat der Export nach den Balkanländern besonders große Verluste zu beklagen, die sich nicht nur durch die verminderte Zahlungsfähigkeit der Kundschaft fühlbar machen, sondern namentlich auch durch die Entwertung der bei Ausbruch der Feindseligkeiten nicht mehr zur Ablieferung gebrachten und für andere Länder nicht verwendbaren Waren. Auch der überseeische Export hatte in diesem Jahre wieder mit großen Schwierigkeiten zu kämpfen. Die immer wieder neu ausbrechende Revolution in Mexiko, der Aufstand auf Cuba und die Revolution in Nicaragua haben neben bedeutenden Verlusten den Export nach diesen Ländern ganz unmöglich gemacht, ein Umstand, der sich bei der Schwierigkeit, neue Absatzgebiete zu erschließen, besonders fühlbar machte. Nicht viel günstiger lagen die Verhältnisse Südamerikas, wo namentlich Argentinien, Bolivien und Peru sich immer noch nicht von der

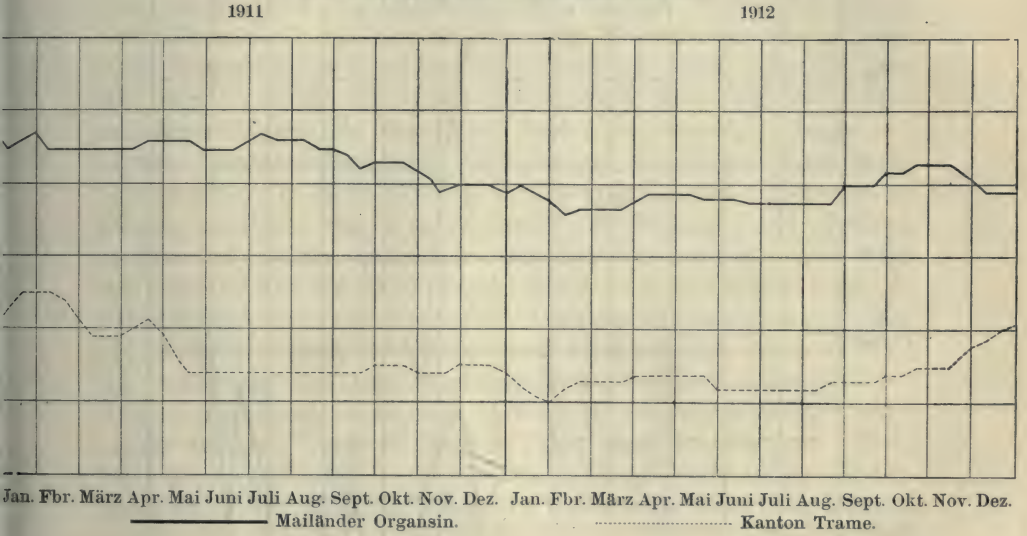
schon mehrere Jahre andauernden Krisis erholen konnten. Die Vereinigten Staaten von Amerika zählen schon seit Jahren nicht mehr zum Absatzgebiet des Großhandels, und deshalb wirken Stockungen im Absatz nach den übrigen Ländern um so empfindlicher. Der Handel in Seidenwaren muß im Inlande unter ganz besonders günstigen Verhältnissen arbeiten, wenn ein annähernd befriedigendes Ergebnis die fieberhaften Anstrengungen und die großen Aufwendungen an Kapital und Spesen lohnen soll.

Ausblick.

Die andauernde, trotz der kriegerischen Ereignisse starke Beschäftigung der Großindustrie kann als günstiges Symptom für eine weitere gedeihliche Entwicklung des Handels und der Industrie in Seidenwaren gedeutet werden. Wird es den euro-

Kurventafel 1. **Preisschwankungen von Seidenzwirnen**

in den einzelnen Monaten, in Mark für 1 kg.



päischen Staatsmännern gelingen, die große Gefahr weiterer europäischer Verwicklungen zu bannen, so dürfte die Hoffnung auf ein günstiges Ergebnis des nächsten Jahres nicht unberechtigt sein.

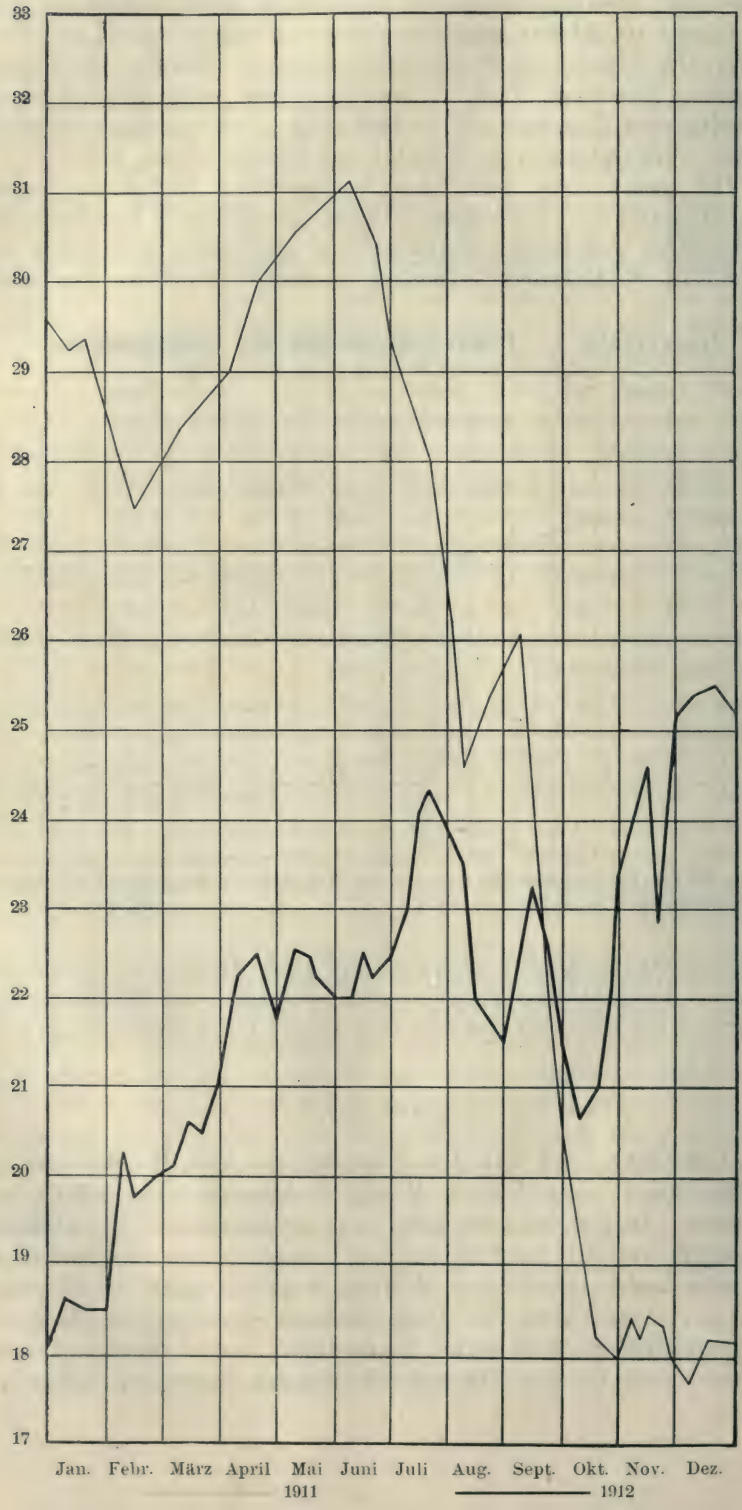
Zweiter Bericht.

ZweiterBericht

Allgemeines.

Das Jahr 1912 hat den Erwartungen von Handel und Industrie bis in sein letztes Viertel hinein im allgemeinen entsprochen. In der Seidenweberei war besonders die Plüschfabrik bis dahin vollauf beschäftigt, der Umsatz gegen die bereits im Vorjahr recht erheblichen Ziffern weiter erhöht. Pohlgewebe aller Art waren von der Mode in noch gesteigertem Maße für die verschiedensten Zwecke begünstigt; sowohl in der Damenmäntel- als in der Damenhutkonfektion herrschte daher zu-

Kurventafel 2. **Preisschwankungen von Baumwolle**
in den einzelnen Monaten, in Dollar für 100 kg.



zeiten ein ausgesprochener Mangel an Ware. Die besonders frühzeitig eingetretene kalte Witterung bei Saisonbeginn gab dem Geschäft einen allseitig fühlbaren, kräftigen Impuls und, wäre mit Ausbruch des Balkankrieges und den sich daraus ergebenden Folgeerscheinungen allgemeiner Unsicherheit auf dem Gebiete der internationalen Politik nicht eine allgemeine Reaktion eingetreten, so wäre 1912, zum mindesten für die Plüschfabrik, ein Rekordjahr geworden. Da jedoch von seiten des seit Wochen unter ungünstiger Witterung leidenden Detailhandels (zumal in Anbetracht seiner in diesem Jahr besonders frühzeitig und reichlich getroffenen Dispositionen) keine nennenswerte Anregung mehr erfolgen konnte, so dürfte diese inmitten der Hochsaison plötzlich eingetretene Stagnation das Jahresergebnis eines jeden von der Bekleidungsbranche abhängigen Textilunternehmens nicht unerheblich beeinflußt haben. Weniger wurde von diesen Verhältnissen die an sich in ruhigeren Bahnen wandelnde, technisch besonders hoch entwickelte Möbelstoffweberei berührt, zumal ihre Produkte durch die gesteigerten Ansprüche an Luxus und Komfort erhöhte Beachtung finden und heutigen Tages mit besten fränzösischen und italienischen Fabrikaten erfolgreich konkurrieren. In Erkenntnis dieser Tatsachen hat die harmonische Zusammenarbeit von Kunstgewerbe, Architektur und Technik gerade auf diesem Gebiet in den letzten Jahren eigenartige, individuelle und verwöhntestem Geschmack Rechnung tragende Erzeugnisse moderner heimischer Webkunst geschaffen. — Die, glatte Stapelarbeit herstellende Seidenindustrie hatte, soweit sie nicht von der Mode begünstigte, schwieriger herzustellende Artikel fabriziert oder unter besonders günstigen Lohnverhältnissen arbeitet, auch in diesem Jahr einen schwierigen Stand. Für den verminderten Exportabsatz kann der keineswegs in gleichem Verhältnis gestiegene Inlandkonsum kein Aequivalent bieten und infolge weiter zugespitzten Wettbewerbs mußten Stapelartikel dieser Art entweder ohne Nutzen oder mit minimalstem Nutzen gehandelt werden. Ein günstiger Handelsvertrag mit Kanada würde speziell für diesen bedeutenden Zweig der deutschen Seidenindustrie von erheblicher Bedeutung sein.

Die Hoffnung der Fabrikanten auf eine bereits im Vorjahr erwartete gemusterte Mode hat sich in bezug auf die Damenmäntelkonfektion bisher nicht erfüllt. Abgesehen von einigen Artikeln in uni und glacé zur Herstellung von Abendmänteln wurden Jacquardgewebe nur in beschränktem Maße verarbeitet; Velour Gauffré und Velour Jacquard wurden hier und da ebenfalls angewandt. Dagegen haben wir für die Haute-Nouveauté, für Ball- und Kostümzwecke, sowohl in Velour Jacquard, als auch in damassé- und matlasséartigen Geweben, in Gold- und Silberbrokaten usw. in hoher und mittlerer Preislage bereits eine ausgesprochene Jacquard-Saison gehabt. Maßgebende Damenmäntel-

fabrikanten, speziell für bessere und mittlere Genres, vertreten die Ansicht, daß dieser Geschmack für die kommende Winterkampagne auf ihre Branche jedenfalls übergreifen wird, und stellen den einst so stark florierenden Artikeln „Matlassé“ und „Damassé“ nach fast zwanzigjähriger Pause für Winter 1913 ein günstiges Prognostikon.

Baumwolle. Nachdem die hohen Baumwollpreise des Jahres 1911 Mitte Oktober 1911 auf 49 Pf. für middling american p. Pfd. loco Bremen und Ende Dezember 1911 weiter bis auf 46¾ Pf. gesunken waren, ging der Preis von Februar bis August 1912 etappenweise von 53½ auf 69 Pf. und dürfte mit 61½ Pf. Anfang November den niedrigsten Stand voraussichtlich auf längere Zeit erreicht haben. Meldungen über Frostschäden im amerikanischen Belt, der auf 14 Mill. Ballen geschätzte Ernteertrag gegen einen mit 14¾ Mill. in Ansatz gebrachten voraussichtlichen Weltkonsum. der gegen Ende August 1913 eine fühlbare Knappheit an Ware verursachen müßte, und nicht zuletzt die bisher andauernd gute Beschäftigung der Spinnerei in den wichtigsten Produktionsländern sprechen dafür, daß die Preise von Ende 1912 sich nicht nur behaupten, sondern weiter nach oben tendieren werden, soweit nicht unerwartete Ereignisse die allgemeine Wirtschaftslage weiter hemmend beeinflussen. Aegyptische Baumwolle, deren Ernte man auf 7 750 000 Cantars gegen 7 424 000 Cantars im Jahre 1911 schätzt, zeigt bei entsprechendem Preisstand die gleich feste Tendenz, indem Fully good fair brown $9^7/_8$ d und 60er Zwirn $16^9/_{16}$ d per Pfund engl. in Manchester notiert. Der Verbrauch dieser Provenienz ist in steter Zunahme begriffen, zumal dieselbe in veredeltem Zustand vielfach als Ersatz für die weit teurere Seide verwandt wird.

Schappe. Schappe, deren Verbrauch im Jahre 1912 wiederum außerordentlich bedeutend war, hatte einen normalen, den Verhältnissen und den Kosten des Rohmaterials entsprechenden Stand. Bis Anfang September notierte die Standardmarke 23 Fr. für 200/2 fach. Zu diesem Zeitpunkt setzten die maßgebenden Spinnereien ihre Preise gemeinsam um 1 Fr. und kurze Zeit nachher um weitere 50 Ctm. per kg herauf, so daß 200/2 fach, Lot 200, 24,50 Fr. per kg seit Mitte Oktober notiert. Diese Preiserhöhung, die lediglich in der starken Position der Spinnerei und in den seitens der in außerordentlichem Aufschwung stehenden amerikanischen Fabrikation ihr erteilten, sehr bedeutenden Aufträgen ihre Erklärung findet, dürfte für die deutsche Samt- und Plüschfabrikation, zumal diese den Höhepunkt der ihr günstigen Konjunktur erreicht, wenn nicht bereits überschritten hat, eine fühlbare Schädigung zur Folge haben.

Seide. Reale Seide hatte im abgelaufenen Jahre einen billigen und stabilen Stand. Mailänder Organsin 19/21 wurde mit 40 Mk., Mailänder Grenadine 20/21 mit 47 Mk. per kg notiert. Während

jedoch die billigen Seidenpreise aus Produkten vorjähriger Ernte den Spinnern infolge hochbezahlter Kokonpreise empfindliche Verluste brachten, konnten sie infolge der reichlichen 1912er Ernte ihr Rohmaterial besonders vorteilhaft eindecken, und erzielen bei den, den vorjährigen ungefähr gleichen Preisen einen angemessenen Gewinn. Der Markt der Rohseide zeigte bis zum Eintritt der Balkanwirren feste und steigende Tendenz, und dürfte bei Wiedereintritt normaler Verhältnisse, besonders infolge der fortgesetzten, sehr bedeutenden Entnahmen seitens Amerikas der billigste Preisstand auch hier überschritten sein.

Kunstseide wurde zum erstenmal in der Plüschfabrikation in größerem Maßstabe für Zwecke der Damenhutfabrikation verwandt. Kunstseide.

Inwieweit der hohe Geldstand, die bestehende Teuerung, erschüttertes Vertrauen und die sichtliche Zurückhaltung des kaufenden Publikums die wirtschaftliche Lage in Zukunft beeinflussen werden, ist schwer zu ermessen. Zweifellos ist, daß, wenn der augenblickliche Zustand sich noch durch Monate hinziehen sollte, der Rückschlag auf die bisherige Hochkonjunktur sich besonders empfindlich fühlbar machen dürfte. Ausblick.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht.

Die Mode war dem Bandartikel für Hüte und Kleider weiter abhold; die ungünstigen Verhältnisse für 1911 hatten sich auch auf 1912 übertragen. Lediglich die Wäschekonfektion hatte noch einen gewissen Verbrauch. Weiter war die Fabrikation schmaler Bänder (in den Breiten 10 bis 39″), sogenannten Haarbänder, nicht unbedeutend beschäftigt. Diese Einseitigkeit der Verwendung hat aber die Preise natürlich auf eine sehr niedrige Stufe gebracht. Die Fabrikation hat tatsächlich mit Schaden gearbeitet, und auch der Zwischenhandel konnte nichts verdienen. Die Folge war ein Zusammenschluß der deutschen und Baseler Bandfabriken mit Bildung einer Kalkulationsbasis, die am 1. Jan. 1913 mit einer Durchschnittserhöhung der Preise um 12 bis 15% in Kraft getreten ist. Vorläufig hat der Zwischenhandel davon keinen Vorteil gehabt; ein solcher ist auch kaum zu erwarten, da die billigen Lager, um die Kundschaft zu sichern, noch zu den alten niedrigen Preisen abgegeben werden. Die neuen Fabrikpreise sind so hoch, daß man ihnen später, wenn die alten Lager geräumt sein werden, kaum wird folgen können. Bandartikel.

Der Verkauf von Samtband hat sich in mäßigen Grenzen gehalten. Samt für Hüte bereitete eine große Enttäuschung. Man hatte allgemein angenommen, daß seine Beliebtheit nur wenig durch den sich hervordrängenden Plüsch verlieren würde. Die Fabriken erhielten daher weiter große Bestellungen. Der schon im Juni einsetzende Umschwung war aber geradezu nieder-

schlagend. Samt wurde beinahe ausgeschaltet und Plüsch erhielt die Alleinherrschaft. In diesem Artikel war auch kein Mangel, denn die Fabrikation von Plüsch ist leicht, und die großen Stühle brachten viel Ware auf den Markt. Die großen Lager in Samt müssen nun durchgehalten werden, und man hofft, daß der Herbst 1913 dem schönen Artikel wieder den Sieg bringen wird.

Putzstoffen erging es wie Hutbändern; sie waren vom Verbrauch so gut wie ausgeschaltet. Für das Frühjahr 1913 erwartet man endlich eine Besserung. Die Pariser Modelle sind mit Band garniert und zeigen eine große Farbenfreudigkeit.

115. Großhandel mit Manufakturwaren.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Damenkleiderstoffe.

Die Lage des Engrosgeschäfts in Damenkleiderstoffen war im Jahre 1912 im großen ganzen nicht günstig. Es wird darüber geklagt, daß der Ausschnitt in wollenen Kleiderstoffen zurückgeht und durch den Absatz in fertiger Konfektion eingeschränkt wird. Auch wird durch das geringe Maß, das infolge der Mode der engen Röcke für die Herstellung eines Kleides gebraucht wird, der Umsatz ungünstig beeinflußt. Trotz dieser großen Schwierigkeiten ist es den Kleiderstoffgrossisten besonders durch ihre Vielseitigkeit doch gelungen, durch Einführung neuer Artikel ihren Abnehmerkreis zu erweitern und dadurch den Minderabsatz in wollenen Kleiderstoffen für das Ausschnittgeschäft wieder wett zu machen. Besonders schwer war es allerdings für diejenigen Grossisten, denen es durch den Ruf, den sie sich als Spezialisten für glatte Ware erworben haben, erschwert wird, sich in gleicher Weise auszudehnen. Sie leiden besonders unter den erwähnten Uebelständen, wozu noch die Tendenz der Mode für Phantasieartikel und das dadurch bedingte Nachlassen des Absatzes für Uniware tritt. Auch die allgemeine Teuerung der Lebensmittel hemmte naturgemäß in größerem Maße den Absatz von Uni- und Stapel-, als denjenigen von Phantasie- und Modewaren. Im Frühjahr und im Sommer wirkte die schlechte Witterung ungünstig auf das Geschäft, während das früh einsetzende Herbstwetter den Absatz günstig beeinflußte. Die Preistendenz war, geringe Schwankungen am Anfang des Jahres ausgenommen, steigend; gegen Schluß des Jahres setzte eine so starke Aufwärtsbewegung ein, daß ein Rückgang des Konsums bei vielen Artikeln zu befürchten ist. Eine Vermehrung der Nachfrage nach besseren Qualitäten ist deutlich erkennbar. Neben dem steigenden Wohlstand der Bevölkerung ist dies auf die geringe Menge von Stoff, die jetzt zur Herstellung eines Kleides benötigt wird, zurückzuführen. Die Konzentrationsbewegung in Fabrikantenkreisen hat im Berichtsjahre weitere Fortschritte gemacht; es ist nun-

mehr der bei weitem größte Teil der deutschen Fabrikanten von wollenen und halbwollenen Kleiderstoffen in Verbänden organisiert.

Das Geschäft mit dem Ausland bewegte sich in den durch die hohen Zolltarife und die eigenen Industrien fremder Länder gesteckten engen Grenzen. Durch den Balkankrieg wurden einzelne Grossisten, die mit den dortigen Ländern einen regen Verkehr unterhalten, in Mitleidenschaft gezogen. Beim Ausbruch des Krieges noch unterwegs befindliche Ware wurde, soweit es ging, zurückgezogen; an die Aufnahme neuer Aufträge war natürlich nicht zu denken, da die meisten sonst als leistungsfähig geltenden Käufer ihre Zahlungsverbindlichkeiten nicht erfüllten und fällige Wechsel prolongierten.

Aussichten.

Die Aussichten für das kommende Jahr sind, vorausgesetzt, daß keine störenden politischen Ereignisse eintreten, für die Grossisten, die sich hauptsächlich mit dem Verkauf von Mode- und Phantasiewaren beschäftigen, nicht schlecht, während die Spezialisten für Uni- und Stapelwaren auch für die nächste Zukunft noch mit einem Andauern der ungünstigen Verhältnisse zu rechnen haben dürften.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Engroshandel.

Der Engroshandel in Damenkleiderstoffen entwickelte sich insofern unter verhältnismäßig schwierigen Bedingungen, als die Ungunst der Mode (enger Rock), die bereits im Jahre 1911 den Artikel nachteilig beeinflußte, auch im Berichtsjahre fortdauerte. Als erschwerendes Moment trat ferner hinzu, daß der Verbrauch in großen Konsumartikeln, namentlich in Elsässer Cheviots, Kammgarnen und glatten Tuchen, sehr nachgelassen hat, so daß der Hauptumsatz in Phantasiegenres gemacht werden mußte. In letzteren war das Geschäft allerdings zufriedenstellend; da die Preislage sich infolge der veränderten Mode zugunsten teuerer Qualitäten verschoben hatte, war hierdurch ein gewisser Ausgleich für den verringerten Konsum geschaffen. Trotzdem war es schwer, die Umsätze früherer Jahre zu erzielen; dieses dürfte namentlich von Häusern, die es verabsäumt hatten, ihre Kollektionen den tatsächlichen Bedürfnissen anzupassen, besonders nachteilig empfunden worden sein. Die anscheinend berechtigte Annahme, daß infolge Nachlassens des Konsums in Stapelartikeln der Materialmarkt insofern beeinflußt werden könnte, als die Preise für Fertigware billiger werden würden, hat sich nicht erfüllt. Das Gegenteil trat vielmehr ein, so daß die Preise fortgesetzt stiegen. Es zeigt sich immer mehr, daß der Weltkonsum in Wolle, als dem hauptsächlich in Frage kommenden Material für Damenkleiderstoffe, durch den Bedarf in unserer Branche nicht mehr so sehr beeinflußt wird, wie es früher der Fall gewesen ist. Der Konsum in anderen

Branchen, so z. B. derjenige in Sportartikeln, ist so erheblich gestiegen, daß für die Wollproduzenten hierdurch ein reichlicher Ausgleich für die Unterbringung ihres Materials geschaffen ist. Ein ferneres Moment für die Aufwärtsbewegung der Preise ist dadurch gegeben, daß die Fabrikanten in einzelnen Industriebezirken genötigt waren, ihre Arbeitslöhne zum Teil bis zu 20 % zu erhöhen.

Bei glatten Stapelartikeln trägt die dauernde Aufwärtsbewegung der Fertigfabrikate naturgemäß nicht dazu bei, die Unternehmungslust der Konsumenten zu fördern, so daß Spekulationskäufe vorderhand nicht in Frage kommen. Die Aufträge, welche seitens der Detaillisten erteilt werden, umfassen knapp den jeweiligen Saisonbedarf und verursachen auf der ganzen Linie eine offensichtliche Zurückhaltung.

Balkanwirren.

Der Krieg auf dem Balkan hat in den letzten Monaten des Berichtsjahres die Kleiderstoffbranche, soweit solche ihre Betriebe für den Export eingerichtet hat, ungünstig beeinflußt. Schon bei Ausbruch der Wirren wurden die zum Teil fällig gewordenen Aufträge für die Wintersaison nicht mehr zur Ablieferung gebracht, ebensowenig wie es angebracht schien, die Vertreter für die betreffenden Balkanländer zu der neuen Kampagne mit den neuen Kollektionen zu versehen. Es trat hierdurch ein Stillstand in dem Orientgeschäft ein; die bevorstehende Sommersaison für den deutschen Exporthandel nach dem Balkan dürfte zum großen Teil als verloren anzusehen sein.

116. Export von Manufakturwaren nach überseeischen Ländern.

Argentinien.

In Argentinien konnte sich das Manufakturwarengeschäft auch im Jahre 1912 noch nicht erholen, da einerseits die Einfuhr nach diesem Lande wieder sehr reichlich war, während andererseits seine Kaufkraft sich nicht wesentlich gesteigert hat. Die letzte Ernte war allerdings gut, jedoch machte ihre Hereinbringung und Verwertung sehr große Schwierigkeiten, da infolge der an verschiedenen Stellen ausgebrochenen Streiks es vielfach an den nötigen Arbeitern fehlte, da später der lang andauernde Streik der Eisenbahnangestellten die Fortschaffung des Getreides behinderte, und es schließlich in den Häfen an den nötigen Schiffsräumen fehlte, um die plötzlich heranrollenden großen Quantitäten zu bewältigen. Infolge dieser Umstände wurde die Verwertung der Ernte so stark verzögert, daß noch am Ende 1912 ein großer Teil der Maisernte in den Häfen lag und auf Verschiffung wartete. Daher ist das Geld aus der Ernte erst sehr spät in Zirkulation gekommen, worunter natürlich wieder der Konsum stark zu leiden hatte. Durch diese verspätete Abwicklung der Ernte einerseits, andererseits auch durch den an-

haltend hohen Zinsfuß in Argentinien trat auch in der bis dahin fortgesetzt zu beobachtenden Aufwärtsbewegung der Werte aller städtischen und ländlichen Grundstücke ein sehr bemerkbarer Stillstand ein. Wenn auch einstweilen erfreulicherweise eine rücklaufende Bewegung in dieser Hinsicht nicht konstatiert werden kann, so ist es doch erklärlich, daß durch diesen Umstand der Konsum eine weitere Einschränkung erfahren hat. Als direkte Folge der in den letzten Jahren so unbefriedigenden Lage des Manufakturwarengeschäftes machte sich auch im abgelaufenen Geschäftsjahre wieder eine besonders große Anzahl von Falliten, namentlich in der Kundschaft im Innern, bemerkbar; es dürften diese im Jahre 1912 sogar eine größere Höhe erreicht haben als im Vorjahre. Zum Teil waren sie auf die vorstehenden Umstände zurückzuführen, zum anderen Teil jedoch auch darauf, daß die Banken, welche früher sehr liberal im Kreditgeben gewesen waren, zu Anfang des Jahres durch sehr rigorose Maßregeln eine Einschränkung der Kredite vornahmen; es machte sich bei den infolgedessen ausgebrochenen Falliten geltend, daß auch seitens der Verkäufer der Kundschaft viel zu lange und ausgedehnte Kredite gegeben worden waren. In letzter Zeit haben sich die Verhältnisse zwar etwas gebessert, jedoch ist größte Vorsicht geboten.

Uruguay.

In Uruguay waren die Verhältnisse im allgemeinen etwas günstiger als in Argentinien. Dieses ist wohl zum Teil darauf zurückzuführen, daß dieses Land infolge der im Jahre 1911 eingetretenen politischen Beunruhigungen, die auch im Jahre 1912 noch nicht ganz zur Ruhe gekommen sind, nicht im gleichen Maße mit Waren überschwemmt war.

Paraguay.

In Paraguay war die geschäftliche Lage infolge der dort anhaltend herrschenden politischen Kämpfe und politischen Beunruhigungen sehr ungünstig, so daß von einem regelmäßigen Geschäft nach diesem Lande kaum die Rede sein konnte. Der Absatz wird sich erst dann wieder beleben können, wenn ein dauernder innerer Friede wieder hergestellt ist, wozu einstweilen noch wenig Aussicht besteht.

Chile.

In Chile war der Markt für Manufakturwaren stark überführt und es konnte daher dort ein größerer Umsatz nur auf Kosten der Preise erzielt werden. Nach der schlechten Ernte 1911 hatte der Süden, speziell Valdivia, im Jahr 1912 allerdings eine wesentlich bessere Ernte; doch machten sich deren Folgen zunächst nur in geringem Maße fühlbar, was zum Teil in den in ganz Chile so überaus schwierigen Geldverhältnissen seinen Grund hatte. Ebenso wie in Argentinien gingen auch in Chile die Banken mit Einschränkung der bis dahin gleichfalls in liberalster Weise gewährten Kredite in rigoroser Weise vor; die Abnehmer wurden hierdurch gezwungen, auch in ihren Dispositionen die größte Vorsicht und Zurückhaltung zu üben. Ferner

wurde das Geschäft durch fortdauernde Schwankungen der Kurse ungünstig beeinflußt.

Peru. In Peru war das Geschäft ziemlich normal, wurde jedoch durch die Vorbereitungen zur Präsidentenwahl um so mehr beeinflußt, als vielfach Befürchtungen gehegt wurden, daß es bei derselben leicht zu Unruhen kommen könnte. Diese Befürchtungen haben sich erfreulicherweise nicht bestätigt; auch der Wechsel in der Präsidentschaft ist ohne geschäftliche Störungen vor sich gegangen.

Bolivien. In Bolivien war der Absatz in Manufakturwaren im allgemeinen befriedigend, jedoch machte die Eintreibung der Außenstände in diesem Lande ganz besondere Schwierigkeiten. Durch eine plötzlich vorgenommene Zollerhöhung um 15 % auf den bisher bezahlten Zoll wurde das Geschäft um so mehr erschwert, als vielfach die Ansicht verbreitet war, daß diese Zollerhöhung nur vorübergehend sei und bereits in kurzer Zeit wieder rückgängig gemacht werden würde. Ob solches wirklich der Fall sein wird, läßt sich gar nicht voraussehen, da eine derartige Maßnahme zu sehr von der Willkür der derzeitigen Machthaber abhängig ist.

Australien, Neuseeland. In Australien und Neuseeland war das Geschäft in Manufakturwaren nicht besonders günstig, und erlitt namentlich in der Mitte des Jahres eine Einschränkung, da, infolge einer anhaltenden Dürre, größere Befürchtungen hinsichtlich der Ernte und des Ausfalles der Wollschur gehegt wurden, Befürchtungen, die sich allerdings nicht erfüllt haben, da noch rechtzeitig Regen eingetreten ist, die jedoch immerhin genügt haben, um das Geschäft während mehrerer Monate ungünstig zu beeinflussen, was in den späteren Monaten nicht nachzuholen war.

117. Juteindustrie.

Jutefabrikate waren im Jahre 1912 weiter gut gefragt, und niemand hatte Schwierigkeiten, seine Produktion unterzubringen, was wohl, abgesehen von der allgemein günstigen wirtschaftlichen Konjunktur, darauf zurückzuführen ist, daß durch gesetzliche Bestimmungen die Nachtarbeit bei unserer schärfsten Konkurrenz, den Jutespinnereien und -Webereien Indiens, verboten wurde. Die Fabrikatpreise konnten deshalb den jeweiligen Notierungen der Rohjute folgen. Rohjutepreise verfolgten im Anfang des Jahres eine steigende Richtung; sie gingen aber im Frühjahr auf 19 £ pro Tonne zurück, da man allgemein eine gute und große Ernte erwartete. Man kam aber bald zu der Ueberzeugung, daß das zu erwartende Quantum bei der reichlichen Nachfrage nicht übermäßig sei, und so nahmen dann die Preise eine steigende Richtung an, die fast ununterbrochen anhielt. Schließlich stellten sich die Preise auf 27 £. Von

irgendwelchen nennenswerten Streiks ist unsere Industrie im Jahre 1912 nicht betroffen worden, so daß man wohl annehmen kann, daß sich das Verhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer gebessert hat. Die Wasserverhältnisse für den Transport waren bekanntlich gut. Trotzdem hat sich der im vorigen Bericht erwähnte Waggonmangel nicht nur nicht gebessert, sondern ist in diesem Jahre noch schlimmer in Erscheinung getreten.

118. Teppiche, Linoleum, Wachstuche.

a) Teppiche.

Teppiche.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Das Geschäft in Teppichen war im Jahre 1912 recht lebhaft, und die Fabrikanten hatten reichlich Orders, bis Mitte Oktober der Balkankrieg seinen störenden Einfluß geltend machte. Von diesem Augenblick an bemächtigte sich der Kundschaft die Furcht vor dem Ausbruch eines europäischen Krieges und die Käufer im In- und Auslande wurden zurückhaltend. Fabrikanten, welche mit den Balkanstaaten arbeiten, hatten die Herbstorders erst teilweise ausgeführt und mußten die unterwegs befindlichen Sendungen anhalten, während es unmöglich war, für die bereits abgelieferten Waren Geld zu erhalten.

Geschäftslage. Balkankrieg.

Ein zweiter Punkt, der den Absatz beeinträchtigt hat, ist die seit August eingetretene Preissteigerung aller Rohstoffe, namentlich von Jute, welche sich andauernd auf einer Preishöhe hält, die seit 25 Jahren nur einmal kurze Zeit existierte. Auch wollene und baumwollene Garne sind andauernd im Preise gestiegen.

Rohstoffe.

Naturgemäß mußten die Fabrikanten, den gestiegenen Materialpreisen entsprechend, die Preise erhöhen, fanden aber, namentlich bei den Grossisten, Schwierigkeiten, die erhöhten Preise durchzusetzen.

Preise.

Arbeitseinstellungen, abgesehen von kleineren Teilstreiks, kamen im Berichtsjahre nicht vor.

Arbeiter.

Gefragt wurden neuerdings außer Ton-in-Ton-Mustern wieder mehr persische Dessins, auch in den billigeren Qualitäten. Bei den besseren Sorten in orientalischen Mustern wurde der Verkauf sehr durch den Import von Orient-Teppichen erschwert, mit denen Deutschland, nicht immer zum Nutzen der Verbraucher, überschwemmt wird. Das Geschäft in orientalischen Teppichen wird meist in der Form gemacht, daß der Importeur dem Detaillisten Konsignationsware überläßt, von welcher nur die verkauften Exemplare zu bezahlen sind. Dieser Modus ist für die Detaillisten sehr angenehm; andererseits lassen die Preise sowohl diesen als auch den Importeuren guten Nutzen, da das Publikum in seiner Unkenntnis für oft recht minderwertige Ware einen unverhältnis-

Geschmacksrichtung.

mäßig hohen Preis zahlt, nur, um einen echt orientalischen Teppich zu besitzen.

Aussichten. Die Aussichten für das neue Jahr sind infolge der politischen Konstellation nicht gut und können erst dann besser werden, wenn sich das Kriegsgewölk verzogen hat. Einige Hoffnung setzen die Fabrikanten, besonders die von Knüpf-Teppichen, auf die in Aussicht stehende Ermäßigung des nordamerikanischen Zolltarifs, da sich das Geschäft in diesem Artikel nach dem wertvollen Markte der Union alsdann zweifellos beleben ließe.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Allgemeines. Das Jahr 1912 hat sich im großen und ganzen ganz gut angelassen. Schon das Geschäft im Frühling war als ein gutes zu bezeichnen, und noch besser ist das Herbstgeschäft gewesen. Die Aufnahmefähigkeit in Deutschland ist bedeutend größer gewesen; vor allen Dingen aber hat die dauernd gute Beschäftigung ihren Grund in den sehr flott eingelaufenen Export-Aufträgen. Die Fabrikanten selbst hatten infolge der kolossalen Hausse der Rohmaterialien schwer mit den Preisen zu kämpfen. Trotzdem es gelungen ist, Ende des Jahres etwas höhere Preise als im Anfang zu erzielen, so dürfte doch, was den Gewinn anbetrifft, kein sehr glänzendes Resultat erreicht worden sein. Gegen Ende des Jahres haben die Balkanwirren einen großen Einfluß auf das Geschäft ausgeübt, so daß der Umsatz sowohl in Deutschland als auch in den gerade für unsere Branche sehr wichtigen rumänischen und orientalischen Absatzgebieten bedeutend reduziert wurde. Auch machte sich bei den Fabrikanten das Bestreben bemerkbar, möglichst keine, oder nur ganz kurze Abschlüsse zu machen, da im Augenblick die Marktlage noch gar nicht zu übersehen ist.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht.

Engros-Handel. Der Teppich-Engroshandel hatte vielfach unter Preisveränderungen zu leiden. Die höheren Preise für wollene, baumwollene und Jute-Garne, die schon Ende 1911 teurer geworden waren, setzten ihre Preiserhöhungen während des ganzen Jahres 1912 fort und schlossen, mit Ausnahme von baumwollenen Garnen, Ende des Jahres zum höchsten Preise, der seit vielen Jahren in Kraft war. Dadurch waren die Teppichfabrikanten gezwungen, die Preise für alle Sorten zu erhöhen, und, wenn dies auch nur langsam geschah, so waren diese Preiserhöhungen in den Detailhändlerkreisen doch nicht leicht durchzusetzen. Der allgemeine Verbrauch aber blieb in normalen Grenzen, und die Händler waren deshalb schließlich gezwungen, die verlangten Preise anzulegen, um ihren Bedarf zu decken.

In der Musterung von Teppichen traten neben den persischen Zeichnungen immer mehr die schon Ende des Vorjahres sich

zeigenden Verdüre-Muster in die Erscheinung, die vielfach auf schwarzem Grunde mit Blumen gebracht wurden, und es scheint, als ob dieser Stil im Jahre 1913 als der gangbarste in Teppichen sich erweisen wird. Billige Axminster-Teppiche wurden immer weniger gekauft. Deren Stelle nahmen Kettendruck-Teppiche ein, die in den verschiedensten Qualitäten gebracht wurden und in deren Musterung die Fabrikanten große Fortschritte gemacht haben. Handgeknüpfte Teppiche werden in der Hauptsache weiter nur für Extrabestellungen und nur noch wenig für Lager gekauft. Dagegen haben einzelne Fabriken, die bisher nur handgeknüpfte Teppiche herstellten, maschinengeknüpfte Ware aufgenommen. Es werden darin sehr große Umsätze erreicht, da die Qualität vorzüglich ist und in der Musterung das Neueste gebracht werden konnte.

Import.

Der Import von orientalischen Teppichen hat durch den Italienisch-Türkischen und im zweiten Halbjahre durch den Krieg der Türkei mit den Balkanländern sehr stark gelitten. Der persönliche Einkauf in Konstantinopel, dem Hauptstapelplatze des Artikels, war sehr erschwert, ebenso die Transportmöglichkeiten. Da aber infolge der kriegerischen Verhältnisse auch der Konsum teurer Teppiche aus dem Orient nachgelassen hat, so konnte der Bedarf bisher immer noch gedeckt werden; mit dem Ende des Krieges werden auch die Bezüge und die Umsatzverhältnisse sich voraussichtlich bessern.

b) Linoleum.

Linoleum.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Allgemeines. Tätigkeit des Verbandes.

Das Jahr 1912 kann für den Artikel Linoleum als ein Jahr ruhiger Arbeit und erhöhten Umsatzes bezeichnet werden. Die durch den „Verband der deutschen Linoleumfabriken", der nunmehr sämtliche deutschen Fabriken umfaßt, gleichmäßig festgesetzten Verkaufspreise für alle Qualitäten und die immer mehr sich bildenden Detail-Verkaufsvereinigungen, die auch ihrerseits dahin streben, im regelmäßigen Lieferungsgeschäft Einheitspreise zu erreichen, ließen das Geschäft auf ruhiger Basis sich entwickeln. Wenn auch der einzelne Nutzen sowohl für die Grossisten als auch für die Detailgeschäfte ziemlich knapp war, so fand man sich leichter damit ab, da das Geschäft ohne größere Beunruhigung und stabil im Nutzen sich erledigen ließ.

Leinöl.

In der ersten Hälfte des Jahres hatte das Hauptrohprodukt, Leinöl, noch einen sehr hohen Preis. Nach dieser Zeit wurden die Preise nach und nach billiger, und es scheinen weitere Preisherabsetzungen noch zu erwarten zu sein. Wenn nun dadurch auch der Herstellungspreis sich wesentlich niedriger stellen würde, so ist zu beachten, daß Leinöl erst verarbeitet werden kann, wenn es lange Monate gelagert hat, und, da der Oxydations-

prozeß vor der Verarbeitung zu Linoleum dann noch weitere Monate in Anspruch nimmt, so ist mit dem billigen Rohprodukt erst nach langen Monaten zu rechnen, ganz abgesehen davon, daß die Fabriken stets größere Läger rechtzeitig kaufen müssen, um brauchbares Leinöl zur Verfügung zu haben. Es werden für die Fabriken daher billige Leinölpreise erst im nächsten Jahre die Kalkulation beeinflussen. Der Nutzen, der daraus sich ergeben wird, wird aber wieder aufgehoben durch die erheblich gestiegenen Preise für die Jutegewebe, die bei dem billigen Linoleum den Vorteil des billigen Leinölpreises wieder zunichte machen.

Umsätze.

Die Umsätze waren nach wie vor ganz regulär, konnten sich sogar bei den meisten Fabriken vergrößern. Auch das Ausland findet an der solide fabrizierten deutschen Ware immer mehr Gefallen. Da der Ausmusterung von den deutschen Fabriken ein viel größeres Gewicht beigelegt wird als von den englischen, so kauft man deutsche Ware auch der besseren Muster wegen sehr gern. Bezüglich der Preise sind Vereinbarungen mit den führenden Fabriken Englands für den Auslandsverkauf getroffen. Die neuesten Bestrebungen der vereinigten deutschen Linoleumfabriken gehen dahin, die Umsätze zu kontingentieren. Doch kann man noch nicht sagen, ob eine Einigung erzielt wird.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Absatz; Preise.

Das Jahr 1912 stand im allgemeinen noch unter dem Einfluß der Hochkonjunktur der vorangegangenen Jahre, und der Absatz für den als Fußbodenbelag und vor allen Dingen auch als Baumaterial noch immer mehr in Aufnahme kommenden Artikel Linoleum war im In- und Auslande entsprechend lebhaft, so daß die deutsche Linoleumindustrie wiederum einen Mehrumsatz erzielen konnte, wobei zum Teil allerdings die Verkaufspreise mit den verteuerten Herstellungsbedingungen kaum Schritt hielten. Der bekanntlich speziell für Leinöl, das wichtigste Rohmaterial des Artikels, in den Jahren 1910 und 1911 erreichte beispiellose hohe Preisstand fand im Laufe des Jahres eine allmähliche, wenn auch nicht gleichbleibende und durchgreifende Ermäßigung. Dagegen verteuerten sich die übrigen Rohmaterialien, besonders die Jute, so wesentlich, daß nur ein geringer Vorteil, oder, je nach der Qualität, kaum ein solcher in den Herstellungskosten gegenüber dem Vorjahr konstatiert werden konnte. — Auch die besonders im Anfang des Jahres nach dem Ernteausfall 1911 sich bemerkbar machende Verteuerung der Lebensmittel, sowie die Preissteigerung aller übrigen Lebensbedürfnisse fand in erhöhten Löhnen ihren Ausdruck. — Der im zweiten Halbjahr entstandene Balkankrieg sowie die damit verbundene politische Unsicherheit führte auch in unserer Industrie zu einer größeren Zurückhaltung der Verbraucher, und

hatte die üblichen Begleiterscheinungen infolge der Geldknappheit, wie langsame Zahlweise, auch Zahlungseinstellungen in größerem Umfange und sonstige Verluste im Gefolge.

Verband. Auf der anderen Seite gelang es den im Verbande der deutschen Linoleum-Fabriken vereinigten sämtlichen sieben deutschen Aktiengesellschaften im Januar 1912 durch ein vertragliches Abkommen mit einer bisher außenstehenden Fabrik sich zur Innehaltung gleicher Preise zusammenzuschließen, wodurch immerhin, je nach spezieller Lage der betreffenden Fabrik, hinsichtlich der von ihr fabrizierten Artikel ein mehr oder weniger befriedigendes oder sogar gutes Ergebnis erzielt werden konnte. Allerdings erheischte die auf pekuniärer Basis aufgebaute vertragliche Abmachung zugunsten des erwähnten bisherigen Outsiders für die anderen Fabriken ziemlich erhebliche Opfer, wie sie erst am Schlusse des Jahres aus den durch gegenseitigen Austausch ermittelten Umsatzziffern sich ergaben. Um die hierin liegende Benachteiligung zu beseitigen, haben die deutschen Linoleumfabriken im Januar 1913 ihre Preiskonvention bis Ende des Jahres auf Basis kontingentierter Umsatzziffern von neuem festgelegt.

Export. Der Export war während des ganzen Jahres befriedigend und wies, ebenso wie das Inland, eine Absatzsteigerung auf. Die seit Januar 1912 durch ein internationales Preisabkommen mit den ausländischen, besonders englischen, Fabriken den Produktionskosten angepaßten, auskömmlichen Preise konnten freilich auch nicht im ganzen Umfange ihre Wirkung üben, da beträchtliche Aufträge dem in der Branche üblichen Usus gemäß aus dem letzten Quartal 1911 zu den derzeit gültigen, sehr niedrigen Preisen im Jahre 1912 auszuführen waren. Die Zollverhältnisse in den Vereinigten Staaten von Amerika und in Kanada wirken noch immer außerordentlich erschwerend auf den Absatz; hinsichtlich der Verzollung im einzelnen entstehen in den Vereinigten Staaten häufig die bereits bekannten Schwierigkeiten.

Arbeiterverhältnisse. Die Arbeiterverhältnisse waren im allgemeinen befriedigend. Einige durch Lohnmehrforderungen drohende Arbeitseinstellungen, besonders in Delmenhorst, wurden durch entgegenkommende Verständigung mit den Vorständen der betreffenden Gesellschaften beseitigt.

Aussichten. Die Aussichten für 1913 sind, wie auch aus vorher Gesagtem hervorgeht, im allgemeinen als günstig zu bezeichnen.

c) Wachstuch.

Wachstuch.

Engros-Handel. Das Engrosgeschäft wickelte sich in den ersten zehn Monaten des Berichtsjahres in normalen Verhältnissen ab. Die Preissituation in den baumwollenen Geweben, die zur Herstellung von Wachstuchen verwendet werden, hatte auf die Preisstellung

des Artikels selbst keinen Einfluß, da die Fabriken sich für das ganze Jahr anscheinend reichlich eingedeckt hatten, und die teilweisen Neukäufe zu höheren Preisen ausgeglichen wurden durch Ermäßigung der Leinölpreise, die in der zweiten Hälfte des Berichtsjahres eingetreten waren; es scheint, als ob der tiefste Stand der Leinölpreise noch nicht erreicht wäre. Mit dem Eintritt der kritischen Verhältnisse im Orient begann das Geschäft merklich nachzulassen. Nicht nur die direkt davon betroffenen Länder, sondern auch die in Mitleidenschaft gezogenen angrenzenden Bezirke Rumänien und Oesterreich-Ungarn hielten mit Aufträgen zurück und annullierten sogar einen großen Teil früher gegebener und noch nicht ausgeführter Bestellungen. Dazu kam, daß die Kreditentziehungen seitens der Banken und Bankiers in diesen beiden Ländern eine große Anzahl Kunden, selbst sonst gut dastehende, veranlaßte, Zahlungen zurückzuhalten, und viele die Verhältnisse benützten, um überhaupt nicht mehr zu zahlen. Die wirklich vorhandene Unmöglichkeit, bare Gelder zu beschaffen, trieb schwache Firmen zur Zahlungseinstellung, und es entstanden dadurch, speziell in Rumänien, Galizien und Ungarn, eine Menge Zahlungseinstellungen, die erhebliche Verluste an der Kundschaft im Gefolge hatten. So schließt das Jahr 1912 in seinen letzten Monaten nicht nur mit einem erheblichen Rückgang des Umsatzes, sondern auch mit größeren Verlusten, und beeinflußt dadurch die Bilanz für 1912 in ungünstiger Weise. In Qualität und Ausmusterung machten die deutschen Wachstuchfabriken weiter gute Fortschritte und eroberten sich dadurch weitere europäische und überseeische Absatzgebiete, in denen bisher das englische Fabrikat vorgeherrscht hatte.

119. Handel mit Gardinen, Spitzen und Stickereien.

a) Gardinen.

Gardinen.

Allgemeines; Künstlergardinen.

Das Geschäft gestaltete sich etwas schwieriger, und zwar im wesentlichen dadurch, daß die Geschmacksrichtung einen Teil sonst gangbarer Artikel lahmlegte. Im großen ganzen ist der Erfolg als ein mittlerer zu bezeichnen. Die bereits im Vorjahre speziell hervorgehobenen Künstlergardinen (2 Schals, 1 Lambrequin) in englisch Tüll, konfektioniert aus Spannstoff mit Einsätzen, und gestickte Genre, gewannen derart an Bedeutung, daß abgepaßte Gardinen (2 Schals ohne Querbehang) fast festgelegt worden sind und zum Teil nur unter den Kostenpreisen zu verkaufen waren. Das Geschäft bewegte sich in diesem Genre nur in engen Grenzen, und zwar vorwiegend in den billigen Preislagen bis zu 6 Mk. per Fenster Verkauf. Für höhere Preislagen kamen fast durchgängig Künstlergardinen in Frage, die durch geschmackvolle Zusammenstellung verschieden gemustert gewebter Spannstoffe in ivoire eine gute Dekoration bilden. Als

letzte Neuheit konfektioniert man gegenwärtig buntfarbig gewebte Spannstoffe und Einsätze mit ivoire Spanntüllen; die Erfolge mit diesen modernen Musterungen sind bei gesunder Preisstellung günstig. Zu diesen Gardinen passend hatten auch Bettdecken und Wanddekorationen gute Nachfrage neben den gewebten englischen Tüll- und gestickten Genres. Gardinenstückware bildet für den Großkonsum in den Preislagen von 25 Pf. bis 1,25 Mk. per Meter stets den Schwerpunkt. Infolge der wirtschaftlich ungünstigen Zeit blieb der Umsatz wohl hinter dem Vorjahre etwas zurück; die Kaufkraft des mittleren Publikums war für diesen Bedarfsartikel zum Teil etwas eingeschränkt infolge von höheren Aufwendungen für den notwendigen Lebensunterhalt. Da der Absatz mit der Produktion nicht Schritt halten konnte, sammelten sich größere Läger an. Naturgemäß wirkt dies stets auf die Preise, was speziell in diesem Jahre den Nutzen schmälerte. Die Ausmusterung war vorwiegend im Spannstoffgeschmack mit ausdrucksvollen Bordüren. Einen Ausgleich für die Stückware bildeten die Spannstoffe, die in entsprechend günstigerer Preisstellung vielfach angewandt wurden.

Neuheiten.

Stückware

Bettdecken, Tülldecken, Lambrequins, Gardinenspitzen, haben sich auf früherer Höhe gehalten, auch Kongreßstoffe in glatt und gestreift. Gestickte Köpervorhänge und Rouleaux waren wie bisher gefragt; als Neuheit kamen sie konfektioniert mit imitierten Klöppeleinsätzen in Aufnahme.

Tülldecken usw.

Speziell hervorzuheben sind noch Etaminegardinen mit Querbehang, die für Herren- und Schlafzimmer guten Absatz hatten, auch Leinengardinen hielten sich auf bisheriger Höhe.

Etaminegardinen, Leinengardinen.

b) Stickerei.

Die deutsche Stickereiindustrie geht einer schweren Zeit entgegen, es ist dies im Berichtsjahre mehr denn je in Erscheinung getreten. Der Bedarf der für Stickerei in Betracht kommenden Fabrikationszweige, wie Wäsche, Kleider, Blusen, Weißwaren, hat sich infolge der Mode gesteigert; es kamen aber für die Verarbeitung zum größten Teil Stickereien zur Verarbeitung, die in der Schweiz hergestellt wurden. Durch das Ausbleiben der Exportorders in der Schweiz, sah sich die Schweizer Industrie immer mehr genötigt, neue Absatzgebiete zu suchen, und es ist ihr auch gelungen, solche hier zu finden. Es sprechen für den leichten Absatz der Schweizer Stickereien verschiedene Momente mit: günstigere Stichlöhne infolge vorteilhafterer Stichberechnung, gute Ausführung, vorteilhafte Zeichnungen moderner duftiger Effekte. Die Preisstellung und Ausführung der Schweizer Ware hat die Erzeugnisse der deutschen Industrie sehr in Frage gestellt, obgleich die letztere es an Anschaffung von modernen Schiffli-Automatenmaschinen, wie sie in der Schweiz verwandt werden, nicht fehlen ließ. Dazu kommt noch, daß die Schweizer

Schweizer Stickerei.

Industrie, um den Eingangszoll für die Stickerei zu ersparen, teilweise auf deutschem Gebiet Faktoreien einrichtete, und durch diese im Wege der Veredelung Stickereien in der Schweiz sticken ließ. Es hat sich daher ein scharfer Preiskampf entsponnen, wodurch die Erträgnisse der deutschen Industrie ganz bedeutend geschmälert wurden. Fabriken im Vogtlande, die mit erstklassigen Automaten versehen sind, haben ohne Abschreibungen so gut wie nichts verdient. So angenehm wie früher der Engroshandel mit Stickereien war, so unangenehm machen sich diese Momente auch für den Grossisten bemerkbar, so daß mit Ablauf der Handelsverträge ein höherer Schutzzoll gegen ausländische Ware, sowie Begrenzung des Veredelungsverkehrs für diesen Artikel erwünscht sein kann. Die deutsche Fabrikation läßt es an Mühe auf keinem Gebiet fehlen, wenn auch die Erfolge dem nicht entsprechen. Vorwiegend kommen für die deutschen Erzeugnisse Cambric- und Madapolam-Stickereien für Wäsche, sowie billige Schiffchenstickereien für Schürzen und Blusen in Frage, sowie Luftstickereien (Spachteleinsätze, Stoffe und Kragen), worin infolge der Mode ein großer Absatz zu verzeichnen war. Außer Wäschestickereien auf Mull, Batist und Madapolam hatten Stickereistoffe, Robenvolants, Stickereibordüren auf Batist und Voile für Kleider eine große Saison.

Spitzen.

c) Spitzen.

Die Spitzenindustrie und der Spitzenhandel waren in den letzten Jahren, so auch im Berichtsjahr, nicht besonders von der Moderichtung begünstigt. Die Mode hielt sich auch im letzten Jahre durchgängig an Stickereien; es dienten Spitzen größtenteils nur als Ausputz oder Abschlußgarnierungen. Den Hauptanteil des Konsums hatten schmale Valenciennes-Einsätze, in den Verkaufspreislagen von 2½ bis 4 Pf. per Meter, sowie auch die schmalen Spitzen in gleichen Breiten, die für Kleider und Blusen viel Anwendung fanden. Breitere Valenciennes Spitzen und Einsätze waren für Negligéwäsche nur in mäßigem Umfange gefragt, da die ausdrucksvollen Schweizer Stickereien, welche im Preise immerhin solider sind, wesentlich schöner garnieren und sich für die fertige Ware nicht viel teurer stellen. Tüllspitzen, mit Garn und Kunstseide gestickt, auch Passenstoffe in gleicher Fabrikationsart, haben im Konsum etwas eingebüßt, da die Blusen- und Kleiderkonfektion, entsprechend der Mode, sich den Stickereien auf voile und neigeux zuwandte. Spachteleinsätze und Stoffe hatten bei dieser Moderichtung mehr Zuspruch, speziell breite Einsätze, da diese als Kleiderbordüren großartige Abschlüsse für den Rock bildeten. Für Leib- und Bettwäsche fand im Berichtsjahre die imitierte Leinenklöppelspitze gute Aufnahme, die durch Vervollkommnung in der Fabrikation der echten Hand-

klöppelspitze an Aussehen fast gleichkommt. Feingarnige imitierte Leinenklöppeleinsätze hatten auch für die Blusenkonfektion ein großes Absatzgebiet. Leider tritt durch Ueberproduktion immer wieder in Erscheinung, daß die Preise einem gewissen Druck unterliegen müssen. Hierfür kommen Barmer Fabrikate, für die schmalen Valenciennes-Einsätze und -Spitzen hauptsächlich deutsche und französische Fabrikate in Frage. Schwarze Spitzen, auch Irish-Spitzen, haben fast ganz an Bedeutung verloren. Im allgemeinen kann man, wohl mit vollem Recht, keine volle Zufriedenheit mit dem Geschäftsgang aussprechen; es haben sich daher viele Handelsgeschäfte veranlaßt gesehen, neue Artikel aufzunehmen, um sich den Ausgleich in dem Umsatz zu schaffen.

120. Fabrikation von Markisen und Zelten.

Rohstoffe, Preise.

Die Bezugsverhältnisse waren ungünstig. Für Flachs mußten sehr hohe Preise gezahlt werden; hellen Flachs gab es überhaupt nicht. Die Baumwollenernte war gut, teilweise sogar bedeutend besser als im Vorjahre; die Preise sind aber durch Spekulationen enorm in die Höhe getrieben worden. Aus diesem Grunde muß wieder auf die Notwendigkeit hingewiesen werden, sich in der Gewinnung von Baumwolle immer mehr von Amerika unabhängig zu machen. Die günstigen Erfahrungen, die bisher mit dem Anbau von Hanf und Baumwolle in den deutschen Kolonien gemacht worden sind, sollten die zuständigen Behörden veranlassen, dort auch Versuche mit Anpflanzungen zur Flachsgewinnung anzustellen. Die höheren Preise für Rohmaterialien wie Leinen, Hanf, Jute, Baumwolle usw. werden in der Regel von den Fabrikanten, nur ausnahmsweise von den Abnehmern getragen, da letztere der allgemeinen Konjunktur nie Rechnung tragen wollen. Auch in diesem Jahre sahen sich die Fabrikanten genötigt, viele Geschäfte mit ganz minimalem Verdienst oder gar zum Selbstkostenpreis abzuschließen, nur um die Lieferungen nicht dem Auslande zu überlassen.

Löhne.

Zu den außergewöhnlichen Preisen für Rohprodukte traten wesentliche Lohnerhöhungen, die bewilligt werden mußten, um einen Streik zu vermeiden. Aus dieser Geschäftslage ergibt sich von selbst, mit welch geringem Nutzen die Fabrikanten sich begnügen müssen. Die außerordentlichen Lohnerhöhungen, die von den Arbeitern infolge der Lebensmittel-Teuerung verlangt wurden, sind auf 15—18 % bei einem dreijährigen Vertrag normiert worden. Es ist höchst bedauerlich, daß sich die Regierung viel zu spät zu Maßnahmen entschlossen hat, um die herrschende Teuerung wenigstens etwas zu mildern.

Absatz.

Die äußeren wie die inneren politischen Zustände in Deutschland haben auf das Geschäft des Inlandes lähmend gewirkt. Immer mehr ist unsere Branche darauf angewiesen, ihren Absatz im Auslande zu suchen.

Der deutschen Industrie werden leider die Absatzgebiete von Jahr zu Jahr mehr und mehr beschnitten. Unterliegt die Türkei im jetzigen Kriege, so geht wiederum ein großes Absatzgebiet für den deutschen Handel verloren. Von den im Aufwärtsstreben begriffenen, jetzt Krieg führenden Balkanstaaten hat die deutsche Industrie nicht viel zu erhoffen, was daraus hervorgeht, daß sie die meisten Kriegslieferungen an Frankreich und Rußland vergeben haben. Griechenland hat aus Frankreich, Montenegro, Bulgarien und Serbien in der Hauptsache aus Rußland, in zweiter Linie auch aus Oesterreich in großen Mengen Zelte usw. bezogen. Nur dann ist auf Deutschland zurückgegriffen worden, wenn es sich um eine allerschleunigste Lieferung handelte. Die Ursache liegt zum Teil darin, daß die amtlichen deutschen Vertreter im Ausland den deutschen Handel noch nicht genügend unterstützen, die anderen Staaten dagegen in dieser Beziehung besser vertreten sind.

121. Gürtelfabrikation.

Die Gürtelfabrikanten haben im Jahre 1912 ein ungünstiges Geschäft gehabt. Infolge der Kleidermode, der Miederröcke, auch der überfallenden Schoßblusen wurden von den Damen Gürtel wenig oder gar nicht getragen. Die Bandfabrikanten, welche teils Lager abzustoßen hatten, teils ihren Betrieb nicht ganz ruhen lassen wollten, haben billig verkauft, so daß Gürtel zu sehr billigen Preisen angeboten wurden. Ende 1912 kamen von Paris schmale Ledergürtel auf den Markt, wodurch das Geschäft etwas belebt wurde. Aber auch in diesem Artikel beschränkte sich der Markt auf billigere und mittlere Preislagen. Während früher in den Detailgeschäften Gürtel in den Preislagen von 6, 8, 12 und 15 Mk. für das Stück gut gekauft wurden, sieht man diese Preislagen heute fast gar nicht vertreten, nur billige Ware wird gekauft.

122. Korsettindustrie und -Handel.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Allgemeines. Mode.

Das Berichtsjahr hat den Fabrikanten zwar größere Umsätze, aber wohl keinen größeren Reingewinn gebracht. Die Erhöhung der Umsätze hängt mit der anhaltenden Mode langer Korsetts zusammen. Korsetts in einer Länge von 44—45 cm sind der Durchschnitt; in früheren Jahren war die Durchschnittslänge der Korsetts 29—32 cm. Selbst bei geringstem Verdienst können daher Korsetts nicht mehr zu Preisen wie in den früheren Jahren verkauft werden. Die große Produktion und der mangelnde Zusammenschluß der Korsettfabrikanten bringt es mit sich, daß die Preise auf der ganzen Linie gedrückt sind.

Der Export ist zurückgegangen, so daß die deutschen Korsettfabrikanten gezwungen sind, ihre gesamte Produktion auf den deutschen Markt zu bringen. Hierzu kommt noch die Invasion fremder Fabrikate. Es wird mit allen Mitteln versucht, französische, belgische, und in den letzten Jahren auch amerikanische Korsetts hier einzuführen. Wenn auch zugegeben werden muß, daß es den ausländischen Fabrikanten nicht leicht wird, in Deutschland festen Fuß zu fassen, da die Fabrikate des größten Teiles der deutschen Fabrikanten den Vergleich mit den fremdländischen aushalten, so wird doch dadurch den deutschen Fabrikanten das Geschäft immerhin erschwert, weil auf der anderen Seite die Ausfuhr deutscher Korsetts durch hohe Zölle unterbunden ist. Dennoch ist der Umsatz in allen Fabriken erheblich größer geworden. Dieser größere Absatz ist auf mehrere Gründe zurückzuführen. Der Durchschnittspreis der Korsetts mußte ein bedeutend höherer sein, weil zu dem fertigen Fabrikat erheblich mehr Stoff und anderes Material verwendet werden mußte, und weil auch die Arbeitslöhne infolge der Länge der Korsetts gestiegen sind. Dazu kommt, daß die deutsche Frau sich daran gewöhnt hat, dem Korsett eine immer größere Bedeutung beizumessen. In früheren Jahren trug eine Dame, selbst aus wohlsituierten und besten Kreisen, ein Korsett ungefähr ein Jahr, oft auch noch länger. Das Korsett bestand aus schweren Stangen und Stoffen und beengte den Körper in erschreckender Weise; man nannte es mit Recht Marterinstrument. Das heutige Korsett ist aber, trotz seiner Länge, viel leichter und bequemer und wird im Gegensatz zur früheren Zeit des öfteren gewechselt. Man betrachtet heute das Korsett als Hauptgrundlage der Bekleidung, und eine Dame, die einigermaßen etwas auf sich gibt, trägt zu jedem Kostüm ein besonderes Korsett.

Export, Import.

Umsatz.

Die Fabrikation der Korsetts ist zweifellos eine der schwierigsten der ganzen Konfektionsbranche. Ein Korsett hat bis zur Fertigstellung mindestens zehn Stationen zu passieren. Für den Massengenre (Korsetts zu 16—30 Mk. das Dutzend) werden zumeist glatte und geblümte Jacquarddrelle verarbeitet, die von großen Spezialfabrikanten Deutschlands gefertigt werden. Für Korsetts besseren Genres verwendet man zumeist dünnere Stoffe. Je teuerer das Korsett ist, je leichter soll es sein, und, so merkwürdig es auch klingt, je teuerer das Korsett ist, je weniger hält es im allgemeinen, weil die feinen Stoffe dem Druck, welchen ein Korsett auszuhalten hat, nicht standhalten können. Außerdem verarbeitet man aber auch in letzter Zeit für feinere Korsetts gewirkte Trikotstoffe, die schon deshalb nicht lange halten können, weil diese Stoffe zu leicht nachgeben und die Grundlage eines Korsetts, den Körper zusammenzuhalten, nicht erfüllen. Die Mode läßt sich allerdings keine Vorschriften machen; wenn Trikotkorsetts modern sind, werden sie gekauft, auch wenn sie

Fabrikation.

den Ansprüchen nicht genügen. Auch die langen Korsetts, und zwar diejenigen von 55—75 cm Länge, werden vielfach gekauft, obwohl eine Bewegungsfreiheit darin kaum möglich ist.

Detailgeschäft. Das Detailgeschäft entwickelt sich von Jahr zu Jahr mehr. Die Ausstattungen der Läden werden eleganter, die Dekorationen künstlerischer. Leider sind die Detailgeschäfte infolge der hohen Ladenmiete nicht immer rentabel, aber im allgemeinen hört man aus Detaillistenkreisen, die gut fundiert sind, keine Klagen. Es ist bekannt, daß in der Korsettbranche die leichtfertigsten Kredite gegeben werden. Nicht selten erhalten Damen mit 1—2000 Mk. Betriebskapital und weniger Kredite von 15—20 000 Mk. Diese ungesunden Verhältnisse aus der Welt zu schaffen, wäre nur durch einen Zusammenschluß möglich, der aber wegen der eigenartigen Verhältnisse in der Korsettbranche recht schwierig ist. Billige Korsetts werden zumeist in Warenhäusern gekauft, die besseren und feineren Genres in Spezialgeschäften. Ein großer Teil des Umsatzes in Spezialgeschäften wird in Maßkorsetts erzielt.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Allgemeines. Die Betriebe, welche ausschließlich für den Engrosverkauf arbeiten, waren im Berichtsjahre nach ziemlich übereinstimmenden Mitteilungen im allgemeinen bis zum Herbst ziemlich gut beschäftigt, trotzdem der Absatz sowohl in Berlin als auch an vielen anderen Plätzen gegen früher bedeutend erschwert war. Die Schwierigkeiten des Engrosverkaufs liegen darin, daß Berliner und auswärtige Firmen, welche nur ihre eigenen Detailgeschäfte mit Waren versorgen, hier und überall, an allen nur einigermaßen in Betracht kommenden Plätzen Filialen errichten, wodurch den ortsansässigen Korsettspezialgeschäften der Umsatz beschränkt wird und diese daher weniger Ware konsumieren können. In der Korsettbranche wird Kredit meist auf lange Frist beansprucht und zum Teil nach Fälligkeit noch weiter ausgedehnt. Die Zahlungen erfolgen seitens der kleineren Abnehmer häufig sehr langsam. Das Auslandsgeschäft ist auch in dem Berichtsjahre sehr unbedeutend geblieben. Die Verkaufspreise haben sich wenig geändert, da auch in den Fassons eine wesentliche Veränderung nicht eingetreten ist. Der Umsatz im Detailgeschäft ließ sich nur mit großer Anstrengung ungefähr auf der Höhe des Vorjahrs halten. Wie schon in dem letzten Bericht betont, hat sich das Publikum daran gewöhnt, einen besseren Genre vorzuziehen, diesen aber im Spezialgeschäft zu kaufen. Die übermäßig große Anzahl solcher Spezialgeschäfte in allen Teilen Groß-Berlins hat zur Folge, daß sich der Konsum zu sehr verteilt. Sowohl in der Engrosfabrikation als auch in den Kleinbetrieben war ein direkter Mangel an Arbeitskräften nicht so fühlbar wie früher; hingegen ist immer noch Nachfrage nach fachlich gebildeten Zuschneidern und Betriebsleitern.

123. Schirmfabrikation und -Handel.

Sonnenschirme.

Auch im Jahre 1912 hat die Fabrikation von Sonnenschirmen einen weiteren Rückgang erfahren. Dieser Uebelstand macht sich leider nicht nur im Inlande, sondern auch im Auslande bemerkbar, trotzdem in besseren Sonnenschirmen immerhin einiger Konsum vorhanden ist. Die elegante Dame braucht zur Vervollständigung ihrer Toilette unbedingt einen Sonnenschirm, trägt ihn auch, und man sollte meinen, daß dieses Beispiel auch auf das weitere Damenpublikum wirken müßte. Das ist nicht der Fall. Im Mittelgenre und in billigeren Sonnenschirmen hat der Konsum fast ganz aufgehört; es geht so weit, daß eine große Anzahl von Schirmfabrikanten überhaupt keine Sonnenschirme mehr fabriziert, sondern sich lediglich auf die Fabrikation von Regenschirmen beschränkt hat. Das Fehlen des Sonnenschirmartikels ist, ganz abgesehen von dem ziemlich erheblichen Ausfall im Gesamtumsatz, ein schwerwiegender Faktor, an dem die Branche außerordentlich zu leiden hat. In früheren Jahren sind die Fabrikanten in den ersten vier Monaten eines jeden Jahres vollauf mit Sonnenschirmen beschäftigt gewesen, haben dadurch ihre Arbeitskräfte erhalten können, so lange, bis die neuen Kollektionen für den Herbst angefertigt waren. Jetzt werden in den stillen Monaten, lediglich um die Arbeitskräfte zu behalten, eine Unmenge Regenschirme angefertigt, für die im Augenblick kein Absatz vorhanden ist. Minder kapitalkräftige Fabrikanten sind gezwungen, bei eintretendem Bedarf diese auf Lager gearbeiteten Regenschirme zu jedem annehmbaren Preise zu verkaufen, was naturgemäß ungeheuer auf die Preislage drückt, so daß der Nutzen, der sonst an Regenschirmen geblieben ist, dadurch erheblich verringert wird.

Regenschirme.

Das Regenschirmgeschäft hat sich im allgemeinen zufriedenstellend gestaltet, was darauf zurückzuführen ist, daß eine für die Branche durchaus günstige Regenperiode eintrat. Der Bedarf hat sich, wie auch in früheren Jahren, in der Hauptsache auf Mittel-Qualitäten zusammengedrängt; die besseren Qualitäten und dementsprechend höheren Preislagen werden vorzugsweise im November für das Weihnachtsgeschäft gekauft, während im Laufe des Jahres vielfach minderwertige Stoffe mit feinen Stöcken verarbeitet werden. Ein Umstand, der keineswegs dazu beiträgt, den allgemeinen Umsatz zu heben.

Export.

Der Export von Schirmen hat sich nicht in der gewünschten Weise entwickelt. Die hohen Zölle haben in solchen Ländern, die früher aufnahmefähig für deutsches Fabrikat waren, eine Anzahl von Schirmfabriken geschaffen, die den eigenen Konsum des Landes decken. Das Fabrikat, das auf solche Weise im Auslande hergestellt wird, reicht auch nicht im entferntesten an das deutsche Fabrikat heran; doch hat das Publikum im

allgemeinen nicht das genügende Verständnis für das fertige Schirmfabrikat. Außerdem sprechen auch politische Erwägungen mit, die das kaufende Publikum veranlassen, Inlandsware zu nehmen. Die Kriegswirren im Balkan haben den deutschen Markt, soweit die Schirmbranche in Frage kommt, kaum beeinträchtigt, weil der Export dahin weniger von Deutschland, mehr von Oesterreich in Frage kommt.

Arbeitslöhne.

Die Arbeitslöhne sind im allgemeinen auf gleicher Höhe geblieben, jedoch vielfach durch Abwandern von Arbeitskräften in den stillen Monaten eher etwas gestiegen.

Farbiger Regenschirm.

Der farbige Regenschirm, auf den früher große Hoffnungen gesetzt waren, und der den Verlust an Sonnenschirmen wieder einbringen sollte, ist weiter zurückgegangen. In der Hauptsache wird der Konsum aufrechterhalten durch den Wechsel der Mode

Schirmstöcke.

in Schirmstöcken. Die Anregung hierzu wird in der Hauptsache von dem Berliner Platz aus gegeben. Ein weiteres Ergebnis dieser Tatsache ist, daß die Schirmstockfabrikanten zum Teil mit besseren Preislagen stark beschäftigt sind. Die Stockmode bringt außer großen und weiten Haken auch gerade Griffe in Verbindung mit Horn, Elfenbein und Perlmutter, namentlich Elfenbein findet in vielfachen Variationen Verwendung. Es werden sehr schöne Effekte durch Intarsien hervorgerufen, doch werden diese gleichzeitig auch in geringerwertigem Material, wie Zelluloid, Galalith usw., gebracht.

Stoffe.

In Stoffen werden vorzugsweise dünne, elegante Qualitäten bevorzugt; naturgemäß werden solche nicht in einer Dichtheit angefertigt, wie es früher bei schweren Stoffen der Fall war, und an diese fast durchsichtigen Stoffe muß sich das Publikum erst gewöhnen. Die Schirmposamentenbranche ist bestrebt, sich den Wünschen der Schirmfabrikanten anzupassen, und hat infolgedessen eine Anzahl Neuheiten auf den Markt gebracht, die vielfach Anklang gefunden haben. Die Schirmstoffabrikanten sind nach wie vor bestrebt, zu einer Preiskonvention überzugehen; wie und in welcher Weise sich die Schirmbranche hiermit abfinden wird, ist eine Frage der Zeit.

124. Fabrikation und Handel mit Seilerwaren.

Trust.

Der 1911 zustande gekommene Trust der Hanfspinnereien und Bindfadenfabriken Deutschlands hat sich im Jahre 1912 so gefestigt, daß nunmehr eine noch nie dagewesene Einigkeit besteht. Infolge Kontingentierung der Produktionen haben tatsächlich alle Untergebote seitens der Fabriken mit einem Schlage aufgehört. Die Fabrikanten verkaufen nur noch zu Einheitspreisen nach einer bestimmten Skala und haben sich bei hoher Konventionalstrafe verpflichtet, hiervon nicht abzuweichen. Da die Fabrikanten nunmehr die Stärkeren sind, nutzen sie natürlich

ihre Vorteile den Grossisten gegenüber aus. Ganz abgesehen davon, daß sie die bisherigen Konditionen und sonstige Vorteile, die die bedeutendsten Abnehmer gehabt haben, zurückgezogen haben, haben sie einen integrierenden Teil zum Preise, 5 %, einbehalten, welchen sie ihrem Verbande, der in 1911 gegründeten G. m. b. H., zur Verfügung stellen, wenn der betreffende Abnehmer diesem Verbande einen Revers unterschreibt, der die Verpflichtung enthält, nur zu bestimmten Preisen nach einer vorgeschriebenen Skala zu verkaufen. Wird nun dem betreffenden Abnehmer nachgewiesen, daß er im Laufe des Jahres einen Kontraventionsverkauf gemacht hat, dann verliert er den Anspruch auf diesen 5%igen Reversbonus, der unter Umständen, bei einer halben Million Mk. Umsatz, 25 000 Mk. betragen kann. Wer den Revers nun nicht unterschrieben hat, wurde von den Fabriken boykottiert. Die gesamten Händler Deutschlands protestieren gegen eine derartige Handhabung, die an Vergewaltigung grenzt, und es wird wohl dazu kommen, daß am Schlusse des Jahres sich Prozesse wegen einer derartigen ungerechtfertigten Bereicherung einstellen werden. Es ist nicht möglich, daß ein Zwischenhändler sich genau an tabellarische Preise halten kann, und es steht fest, daß jedem Händler ein Verstoß gelegentlich nachgewiesen werden kann. Jeder Händler kann demnach riskieren, noch nach Jahren, da eine derartige Kontravention nicht verjährt, um einen erklecklichen Teil seines Vermögens gebracht zu werden. Nicht zu leugnen ist, daß die Preise sich aufgebessert haben und der Konsument sich an die teureren Preise allmählich gewöhnt. Auch soll zugestanden werden, daß eine Preissteigerung gerechtfertigt ist. Hat der Italienisch-Türkische Krieg ungünstig auf die Fabrikanten eingewirkt, weil mit Lieferung von italienischen Hänfen zurückgehalten wurde, so ist jetzt noch ein ungünstigerer Standpunkt für die Fabrikanten eingetreten, weil Rußland und die Balkanländer ebenfalls mit ihren Hänfen zurückhalten und Hanf fast gar nicht aufzutreiben ist; dasselbe gilt von Oesterreich-Ungarn. Man rechnet daher auf eine baldige Preissteigerung. Der Umsatz und die Exportlage ist so wie im Jahre 1911 gewesen.

125. Fabrikation von Netzen.

Prosperität.

Die Schwankungen in der Prosperität werden verursacht durch die Witterung, durch das geringe Auftreten oder gänzliche Ausbleiben der Sprotten in der Ostsee, Anchovis usw., durch Gesetze in den verschiedenen Ländern, welche die Schonzeit auf gewisse Fische länger als gewöhnlich ausdehnen oder den Fang womöglich ganz verbieten oder auch plötzlich Aenderungen in den bisher gebräuchlichen Maschenweiten vorschreiben, schließlich durch Kriegsunruhen. Die Eisfischerei am Beginn des Jahres konnte wegen zu starken Eises nur ganz kurze Zeit ausgeübt

Ostsee

werden. Der Bedarf an Netzen und an Ersatzmaterial fiel somit aus. Der Ertrag der Fischerei an der Ostsee geht seit Jahren ununterbrochen zurück, so daß die Leute sich anderen und lohnenderen Berufen widmen. Infolge der schlechten Witterung fielen auch die Einnahmen durch Badegäste aus. Zahlungen, welche gewöhnlich am Schlusse der Bade-Saison erfolgen, konnten somit auch nicht immer gemacht werden. Die in dem heißen Sommer 1911 ausgetrockneten kleineren Fischwasser waren wegen Mangel an Wasser und Fischen nicht mehr zu befischen. Um den Fischfang an der Ostseeküste zu heben und den Fischern zu ermöglichen, auch entferntere Fischplätze aufzusuchen, wurden die dortigen Fischer veranlaßt, mit Unterstützung der Regierung Motorboote anzuschaffen. Die Resultate sind eher traurige als günstige zu nennen. Die erhofften Fänge fielen sehr schlecht aus, so daß meist sehr schwer oder gar kein Geld von den Fischern zu erhalten war, weil die Abzahlungen auf die Motorboote und die Kosten für Betriebsstoffe und Reparaturen den geringen Verdienst gänzlich aufzehrten. Die

Export.

Fischerei-Erträgnisse in den Binnenmeeren des südlichen Rußlands, welches unser Hauptabsatzgebiet darstellt, waren nicht besonders günstig. Der Krieg zwischen Italien und der Türkei und der Krieg der Balkanstaaten gegen die Türkei ließen die Geschäfte

Inland.

nach diesen Ländern fast vollständig stocken. Aufträge gingen im ganzen Jahre ausreichend ein; doch macht sich der Mangel an Arbeiterinnen von Jahr zu Jahr mehr bemerkbar, so daß die Leistungsfähigkeit in der Fabrikation nicht zunimmt, sondern eher zurückgeht, trotz Neuanschaffung einiger Maschinen. Die ausländischen Netzfabriken machen sich von Jahr zu Jahr mehr die Zollverhältnisse in Deutschland zunutze, indem sie durch systematische Bearbeitung des Marktes und Preisunterbietungen die bereits spärlichen Aufträge aus Deutschland an sich rissen. Das Jahr 1912 ist als ein mittelmäßiges zu bezeichnen. Ursachen dafür sind, außer den bereits erwähnten Gründen, beschränkte Aufnahmefähigkeit des in- und ausländischen Marktes und Erstarken der ausländischen Konkurrenz, große Netzlager bei Händlern und wenig Nachfrage seitens der Fischer selbst, schließlich Preisschwankungen der Rohstoffe, Halbfabrikate und der fertigen Erzeugnisse. Baumwolle ist mehr und mehr Spekulationsartikel geworden, so daß Käufer ganz erheblich höhere Preise als in früheren Zeiten dafür anlegen müssen. Die Ernte des russischen und besonders des italienischen Hanfes, welche Ende des Jahres 1911 auf den Markt, also für den Verbrauch im Jahre 1912, kam, war in Quantität wie in Qualität ganz außerordentlich gering ausgefallen. Die Preise für das Rohmaterial, wie auch für die daraus gefertigten Garne erlitten einen ungeahnten Preisaufschlag. Es machte sich teilweise sogar ein Mangel an italienischem Hanf in den Spinnereien

bemerkbar. Absatzgebiete waren ganz Europa, asiatisches Rußland, Türkei, Aegypten, Nord-, Ost- und Westküste von Afrika. Die außerdeutschen Absatzgebiete sind die gleichen geblieben, nicht aber die Größe des Absatzes. Letzterer nimmt infolge der Erstarkung der ausländischen Netzindustrie und auch infolge Neugründung in derselben und der dadurch bedingten Schutzzollpolitik der betreffenden Regierungen von Jahr zu Jahr ab. Die Zollverhältnisse in Rußland sind für die Einfuhr sehr unsicher, da die Zollbeamten oft ganz willkürlich die Verzollung von Fischnetzen vornehmen. Der Export nach Rußland, dem Hauptabnehmer der deutschen Netze, der für ein Bestehen der deutschen Netzindustrie ausschlaggebend ist, droht durch die in der Schwebe befindliche Erhöhung des vertraglich nicht festgelegten Zollsatzes für Fischnetze gänzlich unterbunden zu werden. Statt eines Zolles von 1,05 Rbl. per Pud wird ein solcher von 12,00 Rbl. per Pud von russischer interessierter Seite beantragt, dessen Einführung aber im Interesse der deutschen Netzindustrie unter allen Umständen verhindert werden sollte. Die Möglichkeit dazu bietet sich vielleicht bei den Verhandlungen über Abschluß eines neuen Handelsvertrages mit Rußland.

Rußland.

Die russische Netzindustrie ist heute bei weitem noch nicht in der Lage, den Bedarf im eigenen Lande einigermaßen zu decken.

Schweden.

In dem vom Reichstage im Mai des Jahres 1911 angenommenen Handelsvertrage mit Schweden ist unter Nr. 504 der schwedische Zoll für Fischnetze aus Hanfgarn von 44 Kr. auf 45 Kr. per 100 kg, Baumwollgarne von 22 Kr. auf 25 Kr. per 100 kg erhöht worden. Wiederum ein Beweis dafür, daß sich die Idee der Schutzzollpolitik mehr und mehr in anderen Ländern Bahn bricht. Die Ausfuhr von Hanfnetzen nach Schweden ist nach wie vor ausgeschlossen. Die Ausfuhr von Baumwollnetzen wird auch mehr und mehr zurückgedrängt werden, wenn bei späteren Handelsverträgen weitere Erhöhungen auf diesen Artikel von seiten Schwedens durchgesetzt werden. Der französische Zolltarif hat infolge der exorbitanten Höhe des Zolles auf Netze die Ausfuhr dieses Artikels nach Frankreich auf ein Minimum von wenigen hundert Francs herabgemindert. Mit ähnlich hohen Schutzzöllen haben sich noch umgeben: Norwegen, Dänemark, Oesterreich-Ungarn, Schweiz, Italien, Spanien und Portugal. Der Export an Netzen nach diesen Ländern ist infolgedessen äußerst minimal. Nur Deutschland macht hinsichtlich des Schutzzolles eine Ausnahme. Es beträgt der Einfuhrzoll für Netze aus dem Auslande nach Deutschland 3 Mk. per 100 kg, dagegen derjenige für Baumwollgarn, aus dem die Netze erst hier in Deutschland hergestellt werden, 40 Mk. per 100 kg, was gerade eine Begünstigung der ausländischen Konkurrenz zu nennen ist.

Arbeitszeit.

Seit dem 1. Januar 1910 ist eine neue Vorschrift in Kraft, welche wiederum eine Verkürzung der Arbeitszeit für weibliche Arbeiter vorschrieb, so daß seit Beginn des Jahres 1910 unsere gesamte Produktion um den zehnten Teil verringert wurde; die unvermeidliche Folge der gekürzten Arbeitszeit war eine Lohnerhöhung. Es mangelt fortgesetzt an weiblichen Arbeitskräften, so daß es zur Zeit der starken Beschäftigung schwer hält, eine genügende Anzahl von Arbeiterinnen zu bekommen. Arbeitslöhne sind durchweg gestiegen.

126. Baumwollabfälle.

Auch für Baumwollabfälle war mit Beginn des neuen Jahres die allgemeine Ansicht recht hoffnungsvoll. Aber die andauernd steigenden Preise des Rohmaterials waren auch auf die Preise von Baumwollabfällen nicht ohne Einfluß. Feine, resp. bessere Spinnwaren wurden von den Spinnereien selbst bis auf das Aeußerste ausgenutzt und waren nur schwer zu hohen Preisen erhältlich. Fettabfälle fanden zur Einmischung leichteren wie umfangreicheren Absatz, und die sonst reich an den Markt kommenden billigeren Waren ließen im allgemeinen durchweg zu wünschen übrig. Linters fielen zumeist unregelmäßig und meist nur als Pulvermaterial verwendbar aus. Infolgedessen lagert auch noch ein großer Bestand in den verschiedensten Lagerräumen, der noch lange Zeit ausreichen wird. Die Preissteigerung des Rohproduktes ist ebenfalls ein neuer Faktor, der lähmend auf das Geschäft einwirkt; denn es hält schwer, die Fabrikate auf höhere Preise zu bringen.

127. Filzfabrikation.

Sohlenfilz.

Das Geschäft in Sohlenfilzplatten war in der ersten Hälfte des Jahres 1912 sehr ruhig, dann belebte es sich plötzlich sehr fühlbar im Herbst während einer kurzen Kälteperiode, um ebenso schnell mit der Witterung wieder abzuflauen. Ohne auf die allgemeine schlechte Geschäftslage einen bemerkbaren Einfluß ausüben zu können, zeigte diese plötzliche Nachfrage aber deutlich, daß größere Vorräte bei Filzschuhfabrikanten nicht vorhanden waren, daß vielmehr die mittleren und kleineren Betriebe, durch die schlechten Erfahrungen in den Vorjahren vorsichtig gemacht, nur das Notwendigste an Filzen gekauft und an Filzschuhen fabriziert hatten. Einkäufe von Bedeutung oder größere Abschlüsse für 1913 dürften vor Jahresschluß nur von einigen wenigen, wirklich bedeutenden Filzschuhfabrikanten gemacht worden sein. Man verhält sich abwartend, in der richtigen Annahme, daß im Bedarfsfalle immer genügend Ware am Markte ist, ein zwingender Grund zu vorherigem Abschließen also nicht besteht. Denn daß in der Sohlenfilzfabrikation infolge

der milden Witterung der letzten drei Winter Ueberproduktion vorhanden ist, kann nicht geleugnet werden, zumal da inzwischen einige Filzfabriken bedeutende Erweiterungen ihrer Betriebe vorgenommen haben. Die Zurückhaltung im Einkauf wurde noch verstärkt durch den Umstand, daß sämtliche Rohmaterialien im Herbste bedeutend anzogen, so daß die Fabrikanten gezwungen sind, für Lieferungsaufträge 1913 die Preise, besonders in weißer Ware, zu erhöhen. Nach allem kann wohl behauptet werden, daß das Jahr 1912 die erhoffte Besserung für die Filzfabrikation nicht gebracht hat.

128. Hutfabrikation.

Erster Bericht. (Wollfilzhüte.)

Erster Bericht.

Weiche Hüte.

Schon gleich zu Anfang des Berichtsjahres machte sich eine starke Nachfrage nach weichen Herren-Wollhüten geltend. In der Hauptsache waren sogenannte Flausch- und Ulsterhüte in Melangetönen gefragt, während die glatte Ware nur vereinzelt gekauft wurde. Der steife Hut kam etwas ins Hintertreffen, jedoch keineswegs zum Nachteil der Branche, da die Mode allerhand Fantasieartikeln Spielraum gewährt, wodurch naturgemäß die Umsätze bei angemessenen Preisnotierungen sich in steigender Tendenz befanden. Auch im Herbst- und Wintergeschäft behauptete sich der weiche Hut und erschienen Artikel, welche dem zurzeit so sehr begehrten echten Haarvelourhut eine ziemliche Konkurrenz boten. Wollvelourhüte (aufgerauhte Ware) wurden in großen Quantitäten zu guten Preisen abgesetzt; dagegen versagte die glatte Ware in weichen Hüten für die Herbstsaison fast vollständig, auch der Umsatz der Steifhüte hatte unter der Moderichtung der Velours wiederum sehr stark zu leiden. Die bevorzugten Farben für die weichen Hüte waren grüne Töne in allen Schattierungen; zeitweise wurde auch Grau in verschiedenen Nuancen ziemlich gekauft. In der Formrichtung für den weichen Hut machte sich keine ausgesprochene Moderichtung geltend; es waren sowohl sogenannte Einschlagformen als auch rund eingebügelte Formen sehr begehrt.

Steife Hüte.

In steifen Hüten herrschte die schwarze Farbe, und es behauptete sich auch hier wieder der bereits im Vorjahre gekaufte breitrandige Hut mit einem mittelhohen Kopf. Im allgemeinen hat auch in diesem Jahre die Nachfrage nach besserer Ware angehalten, während die billigen Qualitäten immer weniger gekauft wurden und hauptsächlich nur noch für den Export in Frage kommen.

Rohmaterial.

Die Preise der Rohmaterialien (Wolle, Seide, Bänder, Hutleder und Schellack) waren ziemlich fest; gegen Ende des Berichtsjahres sind sogar wesentliche Preissteigerungen zu ver-

Export; zeichnen. Der Export hat besonders nach Amerika einen wesentlichen Zuwachs erfahren, und es kommen neuerdings auch Länder wie China für den Export von Wollhüten in Frage.

Arbeiter. Das Verhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer ist nach wie vor gut; nennenswerte Differenzen sind nicht vorgekommen.

ZweiterBericht. Zweiter Bericht.

Konsum. Der Beginn des Jahres 1912 brachte den Fabrikanten hauptsächlich große Orders in gesteiften schwarzen Hüten, während der einfarbige weiche Hut im Konsum bedeutend vernachlässigt wurde. Dagegen wurde der Artikel der langhaarigen Phantasiehüte in allen Genres gegen alle Erwartung so bedeutend, daß viele Fabrikanten sich darauf größer einrichteten und trotzdem der Nachfrage nicht gerecht werden konnten. Diese Artikel bestehen aus langhaarigen Hüten in allen möglichen Farbfilzen, aus allen möglichen Wollen, Haaren und sonstigen Zutaten zusammengesetzt. Die Fabrikanten haben sich im Laufe der Zeit sehr gut darin eingearbeitet und waren imstande, bedeutende Quantitäten zu liefern. Besonders war es auch der Velourhut, der in Wolle dem Haarhut nachgearbeitet wurde, der in großartigster Weise Nachfrage fand, nicht allein im Inlande, sondern auch im Auslande, und zwar auch da, wo sehr hohe Zölle eigentlich den Import verhindern, z. B. in den Vereinigten Staaten von Amerika. Mit diesem neuen Artikel haben die Fabrikanten im großen und ganzen ein lohnenderes Geschäft gemacht als zu erwarten war, da der glatte, schwarz gesteifte Hut nur sehr geringen Nutzen brachte, dessen Rohmaterialien (Wolle Leder, Band) in die Höhe gegangen und noch im beständigen Steigen begriffen sind.

Arbeiter. Die Arbeiterverhältnisse in den Fabriken sind ziemlich normal gewesen; es sind kleine Lohnerhöhungen vorgekommen, die schlank bewilligt wurden, einerseits in Rücksicht auf die gesteigerte Lebenshaltung der Arbeiter, andererseits in Berücksichtigung der schwierigeren Arbeiten. Streiks haben wir nicht gehabt, größere Differenzen in einigen Fabriken wurden im Wege der Güte sogleich erledigt.

Export. Der Export, der durch die Phantasiehüte einen Aufschwung genommen hat, scheint sich langsam zu entwickeln, natürlich in der Hauptsache nach Gegenden, die keine Fabriken besitzen und auf die Einfuhr angewiesen sind. Langsam hat sich in diesen Gegenden die Erkenntnis Bahn gebrochen, daß das solide deutsche Fabrikat dem billigeren aber weniger soliden italienischen oder englischen Fabrikat vorzuziehen ist, und man bewilligt hier und da schon den Deutschen bessere Preise, um diese Fabrikate wieder regelrecht zu führen.

Grossisten. Die pekuniären Verhältnisse unserer Abnehmer, der Grossisten, haben sich im Laufe der Zeit ganz gut konsolidiert,

so daß über größere Verluste im Laufe des vorigen Jahres nicht zu klagen war.

Dritter Bericht. (Damenhüte im besonderen.) Dritter Bericht.

Der Damen-Wollfilzhut ist auf dem Wege, seine allgemeine Beliebtheit wiederzuerlangen. Die Veranlassung hierzu gab hauptsächlich die zurzeit herrschende Moderichtung des weichen Hutes (Gamin), welcher bereits im Vorjahre bei der Damenwelt Anklang fand und sich im Berichtsjahre zu einem sehr begehrten und gern gekauften Modeartikel herausgebildet hat. Er wurde in den verschiedensten Formen und Größen gekauft, und die Nachfrage nach diesem Artikel war speziell in der Hochsaison zeitweise derart stark, daß allen Ansprüchen auf Lieferungen nicht entsprochen werden konnte. Die glatte Ware versagte in dem Artikel vollständig, und es fand nur die aufgerauhte Qualität (Wollvelour) Aufnahme. In Farben waren Schwarz und Marine bevorzugt; ganz vorübergehend kam auch die weiße Farbe in Betracht. Ferner wurden zweifarbige Hüte (Deux-ton) in den verschiedensten Zusammenstellungen, wie Grau mit Schwarz, Leder mit Schwarz usw., sehr begehrt. Im allgemeinen ist das Berichtsjahr als ein günstiges zu bezeichnen.

Vierter Bericht. (Damenhüte aus Stroh und Filz.) Vierter Bericht.

Damenhüte aus Stroh und Filz.

Die Mode in Damenhüten ist nicht, wie noch oft irrig angenommen wird, von plötzlichen Eingebungen der maßgebenden Kreise abhängig, sondern sie entwickelt sich, zusammen mit der Kleidermode, allmählich nach feststehenden Gesetzen. Nur geht in unserer so raschlebigen Zeit auch diese Entwicklung immer schneller, und dadurch werden auch die vorherigen Dispositionen, für die Fabrikanten wie für die Käufer, mit jeder Saison schwieriger. Leider würde es aber unmöglich sein, den immer größer werdenden Bedarf in der Saison selbst herzustellen; die Beschaffung der Rohmaterialien und namentlich der Arbeitskräfte ist unbedingt lange Zeit vorher notwendig, und der Fabrikant ist gezwungen, schon viele Monate vorher mit der Arbeit zu beginnen, während der Käufer gern seinen Bedarf im letzten Augenblicke decken möchte. Die dadurch entstehenden Unzuträglichkeiten könnten leicht einigermaßen gemildert werden, wenn die Aengstlichkeit der Käufer ihr Gegengewicht in der Ueberlegung finden würde, daß die größere Mehrzahl der deutschen Damenwelt den sogenannten klassischen Formen den Vorzug gibt, deren Richtung bei Beginn der Saison feststeht, während die letzten, naturgemäß extravaganteren, Erscheinungen der Mode nur den kleineren Kreis der mondainen Damen interessieren und auf den großen Konsum ohne Einfluß bleiben. Es können die Käufer also mit vollem Vertrauen den größten Teil ihres Be-

darfes in den vorher vorgelegten Reisekollektionen decken, während sie mit den ausgesprochenen Neuheiten bis zu dem Besuche der kurz vor Beginn der Saison stattfindenden Modeausstellungen warten. Leider ist in letzter Zeit der Termin dieser Ausstellungen durch die vielen, dabei in Betracht kommenden Interessen immer weiter vorgerückt worden. Es haben sich dadurch recht unerquickliche Zustände in der Damenhutbranche für Käufer und Verkäufer entwickelt, und es wäre zu wünschen, daß der allgemeine Wunsch nach Abänderung dieses ungesunden Zustandes bald erfüllt würde. Auch in dieser Saison 1912 hat der Reiseverkauf unter diesen Umständen sehr gelitten, während das Geschäft bei Beginn der wärmeren Jahreszeit recht lebhaft einsetzte. Der Kampf zwischen großen und kleinen Hüten endigte mit einem Siege beider Teile, da der kleidsame große Hut anscheinend nicht mehr ganz verschwinden wird, während der Wunsch nach Abwechslung den kleinen graziösen Formen, namentlich im Amazonen- und Postillongenre, sehr zustatten kam. Als Material spielte das Tagalgeflecht wieder die Hauptrolle, da sich die rührigen Japaner dieses Artikels bemächtigt hatten und ihn wesentlich billiger herstellen, als die schweizerischen und italienischen Lieferanten; für die billigere Preislage kommen die Barmer Litzenfabrikanten zur Geltung, die sich erfolgreich bemühten, die Geflechtsart des Tagal zu kopieren. Die italienischen Pedalgeflechte, die von Paris aus sehr begünstigt wurden, fanden in Deutschland, ihrer sehr hohen Preislage wegen, nicht den erhofften Absatz. Bastgeflechte und Phantasieartikel traten mehr in den Hintergrund; letztere wurden hauptsächlich zu den weichen Trotteurformen verwandt, die bei der jungen Mädchenwelt mehr Anklang fanden, als die früher so beliebten Matrosenformen, die fast nur noch für Sportzwecke und als Strandhut Verwendung finden. Was die Farben betrifft, so kamen hauptsächlich schwarze und weiße, resp. gebleichte Geflechte zur Geltung, allenfalls fanden goldfarbige Töne noch größeren Anklang. Leider flaute der Geschäftsgang sehr früh ab; schon Anfang Mai hörte der Engrosverkehr zu allgemeiner Ueberraschung fast vollständig auf, und der Wunsch, die großen Läger zu räumen, führte zu Preisunterbietungen der schlimmsten Art. Dieser Umstand blieb nicht ohne schädigende Wirkung auf den Reiseverkauf für die Wintersaison und machte die Käufer, selbst dem hauptsächlich favorisiertem Haarvelourartikel gegenüber, zurückhaltend, wozu wohl auch dessen hohe Preislage beitrug. Trotz derselben fanden diese Hüte einen so großen Anklang bei der Damenwelt, daß schon zu Beginn, des infolge günstiger Witterung früh einsetzenden Geschäftes, der Bedarf nicht zu decken war, und da die Herstellung dieses Artikels sehr lange Zeit erforderte, großer Mangel an Ware eintrat. Für die immer noch beliebten weichen Gamins wurden auch billigere Artikel

in gerauhter Ausführung verlangt, während der fest gearbeitete Filzhut wieder ganz in den Hintergrund trat; auch der geklebte Samthut verlor seine Anziehungskraft, Seidenplüsche fanden dagegen als Rohmaterial großen Anklang, und wurde neben schwarz in einer schönen evêque-lila Nuance sehr bevorzugt.

Fünfter Bericht. (Seidenhüte.)

Fünfter Bericht. Seidenhüte.

In der Seidenhutfabrikation hat sich leider das Bild gegen das Vorjahr wenig oder gar nicht verändert. Die Rohstoffe haben keine Preisveränderungen von Belang erfahren, ausgenommen Hutleder. In Schellack war Gelegenheit zu günstigen Abschlüssen. Der Umsatz hat sich leider wiederum nicht gehoben; die bequeme Mode in weichen Hüten ist eine dauernd starke Konkurrenz für den Artikel geblieben.

129. Künstliche Blumen und Putzfedern.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Blumen. Allgemeines.

Der Beginn des Jahres brachte wie stets der Blumenindustrie reichliche Beschäftigung, es hatte den Anschein, als sollte die Blume im Reiche der Mode wieder dominieren. Die Pariser Modellhüte waren mit wenig Ausnahmen mit Blumen garniert, und es bildete Taffet glacé und changeant das Hauptmaterial, so daß hierin zeitweise eine kaum zu bewältigende Nachfrage eintrat. Außer diesen Glacégenres waren auch sehr viel kleinere Atlasknospen und Rosen angebracht, ebenso kleine Stoff- und Seidenröschen, während Blüten und Natursachen vernachlässigt waren. Viel gekauft wurde changeant Taffetlaub. An und für sich war diese Taffetglacémode sehr ungesund und fand in der Saison selbst nicht die erwünschte Aufnahme, so daß darin verhältnismäßig sehr viel Ware übrig blieb und dieser Artikel Ende Februar vollständig erledigt war. In besseren Genres flaute das Geschäft bald ab; in der Hauptsache wurden während der Saison Umsätze in billigen Stapelartikeln, speziell seidenen und Stoffstielrosen, erzielt. Da auch kurz vor Ostern wieder Meinung für Phantasiefedern, speziell kleine Flügel, ebenso für Reiher, Paradies- und Straußfedern sich geltend machte, zudem eine Menge Hüte ohne jegliche Garnitur getragen wurden, so flaute die Stimmung für Blumen merklich ab. Nach Ostern besserte sich die Lage wieder für unsere Industrie; besonders mit dem Eintritt günstigerer Witterung stellte sich wieder größere Nachfrage nach feineren Genres ein, es wurden große Samtblüten, Mohne usw. gerne gekauft und das Geschäft verlief bis 14 Tage vor Pfingsten noch recht befriedigend. Obgleich für Winterblumen geringe Meinung vorhanden war, wurden doch in gewohnter Weise Musterkollektionen aufgenommen. Die Nachbestellungen hielten sich

in bescheidenen Grenzen, und so waren die Berliner Blumenfabrikanten wiederum gezwungen, um ihr Personal während der stillen Zeit zu beschäftigen, Sommerdispositionen zu Verlustpreisen aufzunehmen. Es ist an dieser Stelle des öfteren schon darauf hingewiesen worden, wie ungemein nachteilig gerade diese Bestellungen das ganze Blumengeschäft beeinflussen, indem hierdurch in der Saison selbst eine günstigere Preisbildung häufig unterbunden wird. Dieser Krebsschaden wird erst dann wieder verschwinden, wenn wieder eine große Mode für Sommer- und Winterblumen, die wir seit einigen Jahren entbehren müssen, unsere Industrie unterstützt. Vorerst hat der Fabrikant keinen anderen Ausweg, sich über die schwere stille Zeit hinwegzuhelfen, und die Konsumenten nützen diese Lage immer mehr aus, so daß heute ein derartig niedriges Preisniveau herrscht, daß dem Fabrikanten kaum noch die Möglichkeit offen bleibt, selbst in der Saison mit Nutzen zu arbeiten.

Die Herbstmodellausstellungen zeigten recht wenig Blumengarnituren; doch machte sich Anfang September lebhaftere Nachfrage nach mittelgroßen und großen Atlasrosen, vorzugsweise in weiß, schwarz und rosa, ebenso Rosen und Phantasieblumen aus Plüsch, Pelz und Metallblumen bemerkbar, und hierin war das Geschäft bis Mitte Oktober recht lebhaft. Die Mode, auf Kleidern Vorsteckbuketts zu tragen, bürgert sich immer mehr ein; es werden darin hauptsächlich kleine Samtblumenstiefmütterchen, Georginen, kleine Kamelien, Rosen, auch zusammen mit Metallröschen verbunden, verlangt.

Für die Frühjahrskollektionen wurden reichlich Aufträge erteilt, allerdings zu ungewöhnlich gedrückten Preisen. Wie aus Grossistenkreisen verlautet, läßt sich der Verkauf auf deren Reisen befriedigend an, allerdings würde sich das Hauptgeschäft auf die ganz billigen Genres, speziell in seidenen Stielrosen, die jetzt zu unglaublich niedrigen Preisen auf den Markt geworfen werden, beschränken.

Aussichten. Die Aussichten für Blumen scheinen, nach den Berichten aus Paris, für das kommende Frühjahr nicht ungünstig zu liegen. Nachdem jahrelang Strauß- und Phantasiefedern, Reiher und Paradies, letztere bei kaum noch zu erschwingenden Preisen, von der Mode bevorzugt wurden, scheint sich wieder ein kleiner Umschwung zugunsten der Blumen zu vollziehen. In der ersten Zeit dürften viel kleine Röschen und Knospen speziell in roten, gelben und coq de roche Tönen verwendet werden.

Export. Das Exportgeschäft hielt sich in den gleich mäßigen Grenzen wie im Vorjahre. Wenn auch hin und wieder von einzelnen englischen und nordamerikanischen Kunden lohnende Aufträge erteilt wurden, so konnte von einem regelmäßigen und größeren Absatz nach all unseren Exportgebieten nicht die Rede sein.

Rohware.

Die Preise für Rohwaren zeigten gegen das Vorjahr kaum eine Veränderung. Bei Battisten war eher ein Nachlassen der Preise zu vermerken, während Seidenstoffe, Atlasse und Sammete wenige Prozente im Preise anzogen. Seidenplüsche waren in dieser Saison in der Blumenfabrikation besonders bevorzugt, zeitweise war deren Beschaffung sehr schwer.

Arbeiter.

Das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und -nehmern ist ein ausgezeichnetes, so daß die in letzter Zeit recht häufig auftretenden Versuche, durch aufreizende Versammlungen den Arbeitgebern Schwierigkeiten zu bereiten, an dem gesunden Sinne unseres Personals scheitern. So nehmen auch die Arbeitgeber, trotz der andauernd schlechten Konjunktur, gerne die, durch die bevorstehende Einführung der Reichsversicherungsordnung, des Angestelltenversicherungsgesetzes, der Pflichtfortbildungsschule u. a., entstehenden großen Lasten gerne in Kauf, im Hinblick darauf, daß hierdurch die Lage ihrer Angestellten in Zukunft gebessert und mehr gesichert wird.

Konvention.

Die mißliche Lage, in welcher sich unsere Industrie durch die Ungunst der Mode befindet, wurde auch durch schwere Mißstände im Regulierungs- und Lieferungswesen verschärft, so daß sich im Frühjahr Bestrebungen hervorwagten, die ganze Branche durch eine Konvention zu einigen. Trotz der fast unüberwindlichen Schwierigkeiten, die bei der Vielseitigkeit und den sich häufig entgegenstehenden Interessen innerhalb der weit verzweigten Blumenindustrie vorlagen, gelang es im Laufe des Monats Mai, den Verband der Deutschen Blumen- und Blätterfabrikanten E. V., dem mit vereinzelten Ausnahmen sämtliche deutsche Blumen- und Blätterfabrikanten beigetreten sind, zu konstituieren. Im Anschlusse daran schlossen sich auch die Grossisten unter der gleichen bewährten Leitung zusammen und gründeten den Verband Deutscher Blumen- und Federindustriellen. Um gemeinsam an der Beseitigung der eingerissenen Mißstände und an der Wiederbelebung der deutschen Blumenindustrie erfolgreich wirken zu können, ist zwischen beiden Verbänden ein Kartellvertrag geschlossen worden, dessen Tätigkeit schon erfreuliche Resultate gezeitigt hat und hoffentlich weiter dazu beitragen wird, die Geschicke unserer Branche für die Folge günstiger zu gestalten.

Künstliche Blätter.

Künstliche Blätter waren auch in diesem Jahre nicht sonderlich begünstigt. Wohl war im Frühjahre größere Nachfrage für farbiges Seiden- und Taffetlaub, dann wurde Naturlaub stark für Montüren und speziell für die in großen Massen gekauften Stielrosen verwendet, da aber Laubgarnituren selbst weder im Frühjahr noch zum Winter angebracht wurden, fehlte doch der genügend große Bedarf, um der ganzen in Deutschland so stark ausgebreiteten Blätterfabrikation vollauf Beschäftigung zu bringen.

ZweiterBericht.

Zweiter Bericht.

Straußfedern.

Die günstige Konjunktur für Straußfedern hat, soweit es sich um bessere Qualitäten handelt, das ganze Jahr angehalten, so daß bei großen Umsätzen auch gute Preise erzielt wurden. Nur billige, kurze Federn, sowie Boas und Besätze waren vernachlässigt, und die Fabrikanten dieses Genres haben nicht gut reüssiert. Sie wendeten sich vielfach der Pleureusenfabrikation zu, wodurch das Niveau heruntergedrückt wurde. Durch dieses ungenügende Fabrikat und durch die hohen Aufarbeitungskosten der Pleureusen wurde ein großer Teil des Publikums degoutiert und kaufte dafür lange Amazonen. Die große Mode war schwarz und weiß. Es war dies ein erfreulicher Gegensatz zu der sich überstürzenden Jagd nach Neuheiten, die zu den geschmacklosesten Auswüchsen führte (z. B. mouillé-nasse Federn usw.) und die mit Schuld daran sind, wenn die Modistinnen, welche nicht sehr zurückhaltend disponieren, leicht in Zahlungsschwierigkeiten geraten. Erschwerend für den Stand der Modistinnen war auch die zuletzt auftretende Vorliebe des Publikums für plüschartige ungarnierte Hüte. Die schwierige Lage der Modistinnen ist denn auch sehr geeignet, das sonst gute Resultat am Schlusse erheblich zu beeinträchtigen. Auch Straußplatten, an denen nichts gearbeitet ist, wurden vielfach garniert, und es hat den Anschein, als wenn dieser Genre noch eine große Zukunft hat.

Arbeiter.

Das Verhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer ist dauernd gut und die Löhne sind höher als in vielen anderen Branchen. Aus diesem Grunde scheiterten auch die erneuten Versuche, die Arbeiterinnen zu organisieren. Nur die Löhne für Pleureusen müssen heute als ungenügend bezeichnet werden. Infolge der leichten und angenehmen, gut bezahlten Arbeit wendeten sich soviel Heimarbeiterinnen dem Artikel zu, daß ein großes Unterbieten entstand.

Konvention.

Nachdem die Blumenfabrikanten und -grossisten neben den Hut- und Bänderinteressenten organisiert worden sind, wurde auch der ernstliche Versuch gemacht, die Straußfedernfabrikanten und -grossisten zu einer Konvention zu bestimmen. Mit Rücksicht darauf, daß die Hauptkonkurrenz im Auslande ihren Sitz hat, konnten die großen Fabrikanten für die Idee nicht gewonnen werden, und so führten die Bestrebungen zu einem negativen Resultat.

Rohe Ware.

Die Zufuhren roher Ware waren wieder sehr bedeutend, und es kamen in den fünf Auktionen von Februar bis Oktober 24 219 Kisten — durchschnittlich 4840 — im Werte von 1 382 000 £ zum Verkauf. Das Angebot war im Juni/August besonders groß, wohl, weil der direkte Import Amerikas schwach lag. Aber im Oktober trat Amerika wieder als Käufer auf, und sein Bedarf

ist in letzter Zeit sehr groß gewesen. Auf der Dezember-Auktion, der sechsten und letzten des Jahres, konnten die Preise nur schwer gestützt werden, indem ein Fünftel des Quantums zurückgekauft oder für die Februar-Auktion zurückgestellt wurde. Amerika war, wie erwartet, guter Käufer, während der Kontinent, infolge der politischen und finanziellen Situation, die größte Zurückhaltung übte. Letztere Umstände lassen denn auch die Aussichten am Schluß des Jahres recht ungewiß erscheinen.

Flügelfedern.

Von Flügelfedern waren alle guten und großen Federn dauernd gefragt und teuer; nur die großen Mengen geringer und schmaler Ware erlitten bedeutende Preisabschläge. Sehr teuer waren dauernd Flossies und Spadonas, die für Phantasiegestecke in großen Mengen Verwendung fanden.

Stangenreiher usw.

Stangenreiher, Kronen- und Paradiesreiher haben nie gekannte hohe Preise erreicht und wurden trotz aller Vogelschutzbestrebungen in der ganzen Welt als vornehmster Hutschmuck geschätzt. Die Wertsteigerung beträgt seit Dezember 1911 ca. 100 %.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht

Phantasiefedern.

Dem wenig günstig verlaufenen Jahre 1911 ist 1912 mit für die Branche im allgemeinen besserem Resultat gefolgt. Wenn auch die Mode der großen Hutfassons, die entsprechend reiche Garnierung erforderten, durch die größere Aufnahme kleinerer Hutformen nicht mehr so im Vordertreffen stand, wie in den Vorjahren, so war doch die Mode den Federn sehr günstig, und die Entwicklung des Geschäfts (von den unten erwähnten Momenten abgesehen) ziemlich ungestört, so daß selbst der Anfang Oktober ausbrechende Balkankrieg kaum mehr einen Einfluß auf die Entwicklung der, so wie so ihrem Ende sich nähernden Wintersaison, der Hauptsaison des Artikels, ausgeübt hat. Das hervorstechende Moment der Phantasiemode war die reiche, echte Aigrette- und Crosse-Reiher- und Paradiesgarnierung, die trotz der fortgesetzt steigenden Preise des Rohmaterials immer weiter in umfangreichster Weise begünstigt war, wenn auch der Artikel für die großen Kreise des Konsums angesichts der geradezu ungeheuren Höhe der Preise unmöglich gemacht wurde. Imitationen des Reiher- und Paradies-Genres aus billigeren Surrogaten hatten daher einen sehr guten Absatz, und wurden nebst anderen büschelartigen Kombinationen aus weniger hochwertigen Reiher-Nebenmaterialien bevorzugt gekauft. Im übrigen erstreckte sich die Mode auf ziemlich alle Genres. Den eine Zeitlang vielbegehrten hochstehenden pinsel-, pompon- und plattenartigen Garnierungen folgten liegende oder hängende, und diesen wieder stehende Genres, während Flügel- und Bandeauxartikel beschränkteren Umsatz hatten.

Straußfedern.

Das markante Moment der Straußfedernbranche war die ausgesprochene Begünstigung des Pleureusenartikels, die ihren Höhepunkt im Oster- und Pfingstgeschäft fand, und auch für die Wintersaison recht erfreuliche Umsätze zeitigte. Inland und Ausland begünstigten den Artikel in gleicher Weise, und zu bedauern blieb nur, daß durch mannigfache minderwertige Fabrikate das Vertrauen der Kundschaft vielfach zu leiden hatte. Der Nutzen der reellen Fabrikate wurde durch solche Produkte häufig herabgedrückt. Hand in Hand mit der fortschreitenden Beliebtheit des Genres ging eine fortschreitende enorme Verteuerung des Rohmaterials, das dem normalen Nutzen ebenfalls hinderlich war. Ein Export nach den Vereinigten Staaten war angesichts der hohen Zollschranken dieses Landes (60 % vom Werte), die die Fabrikation im Lande selbst trotz der dortigen hohen Löhne ermöglichten, ausgeschlossen, während der Wettbewerb der Amerikaner auf den südafrikanischen Einkaufsmärkten und den Londoner Auktionen die hauptsächlichste Stütze für die fortgesetzt steigenden Preise der Rohware bildete.

Federboas und Federbesätze.

Für Federboas und Federbesätze war der Verlauf des Berichtsjahres wenig günstig. Ein irgendwie nennenswertes Geschäft ist nicht erzielt worden.

VIII. Papierindustrie und Buchgewerbe.

130. Papierhandel.

Allgemeines.

Das Berichtsjahr brachte den Papierfabriken reichliche Beschäftigung, an der alle Branchen beteiligt waren. Es wurden einige Preiserhöhungen durchgeführt, da sämtliche Artikel für die Fabrikation im Preise stiegen. Namentlich ist der Preis für das immer knapper werdende Rohholz bedeutend gestiegen, und war es schwer, dieses Material preiswert anzuschaffen. Stroh war reichlicher als in 1911, dagegen stiegen die Preise für Lumpen ganz bedeutend, um 20—25 %, da namentlich Amerika als Käufer zu erhöhten Preisen auftrat. Kohlen zeigten eine höhere Tendenz, Zellulose wurde knapp und teurer. Die Nachfrage nach sämtlichen Papiersorten war lebhaft, besonders war großer Bedarf an Kunstdruckpapieren.

Schreib- und holzfreie Druckpapiere.

Die Preise für Schreib- und holzfreie Druckpapiere hielten sich auf der vorjährigen Höhe; nur in Lumpenpapieren wurden höhere Preise verlangt. Die Fabrikanten versuchten, in diesem Artikel eine Konvention zu schließen, hatten aber bisher hierin keinen Erfolg.

Satinierte und maschinenglatte holzhaltige Druckpapiere.

Die Preise für satinierte und maschinenglatte holzhaltige Druckpapiere zogen auch an, infolge des teuren Rohstoffes.

Zeitungspapier.

Der Bedarf an Zeitungspapier war gegen Ende des Jahres nicht so groß wie in früheren Jahren, da infolge der politischen und finanziellen Lage Inserate nicht so reichlich einliefen. — Die Abrufe der Zeitungen waren geringer als früher, es wurden

1911 (letzte Statistik) ca. 100 000 dz weniger abgesetzt. Es wurden im ganzen 3 396 282 dz im Jahre 1911 geliefert, wovon 342 036 dz für den Export und 3 054 246 dz für das Inland verbraucht wurden.

Der Export zeigte im Jahre 1912 einen befriedigenden Absatz. Export.

131. Luxuspapierfabrikation.

In dem Berichtsjahr, das für die Luxuspapierfabrikation unter ziemlich günstigen Auspizien begonnen hatte, haben die kriegerischen Ereignisse zwischen Italien und der Türkei im allgemeinen wohl keinen allzu ungünstigen Einfluß auf die verschiedenen Betriebe unseres Faches ausgeübt, wenn auch naturgemäß diejenigen Häuser, die vorzugsweise mit dem Orient arbeiten, darunter gelitten haben mögen. Im großen und ganzen hat sich das Geschäft, wenigstens bis Anfang Oktober, in gesunden und normalen Bahnen bewegt. Als die Balkanwirren, trotzdem sie lokalisiert blieben, eine geradezu verheerende Wirkung auf den Effektenmarkt ausübten und dadurch die Kaufkraft schwächten, spürte die Industrie — und darunter natürlich auch mehr oder weniger die unsrige — die Folgen, denn der Konsument schränkt sich in solchen Zeitläuften ein, und da ist dann auch der Händler in der Erteilung seiner Aufträge zurückhaltender. Das Verkaufsresultat für das Jahr 1912 hing, wie in allen sonstigen Jahren, im wesentlichen von dem Ausfall des Weihnachts- und Neujahrsgeschäfts ab, das gerade für das Luxuspapierfach von einschneidender Bedeutung ist, da in dieser Zeit erfahrungsgemäß sehr viele Bestellungen auf Papiere mit Monogrammprägung, Gratulations-, Menü-, Reklame-, Ansichtspostkarten und dergleichen einlaufen. Allgemeine Lage.

Bis Anfang Oktober hatte sich das Geschäft recht gut entwickelt, und zwar nicht nur in Deutschland, das für die vielseitigen Erzeugnisse unseres Faches der weitaus beste Abnehmer ist, sondern auch Oesterreich-Ungarn. Frankreich, Belgien, Holland, Spanien, Schweiz, Rußland, Rumänien, Dänemark und sogar Italien und die Türkei haben trotz des zwischen diesen beiden Staaten bestandenen Kriegszustandes gut gekauft, nur nach England, Portugal, Schweden, Norwegen, Griechenland, Bulgarien und Serbien hat der Versand nachgelassen. Das überseeische Ausland, besonders Aegypten und Süd- und Mittelamerika, gewinnen immer größere Bedeutung, auch Nordamerika war für besseres Genre aufnahmewilliger. Export.

In bezug auf Schaffung von Neuheiten und in einer intensiveren Reisetätigkeit muß man immer größere Anstrengungen machen, um auf dem einheimischen sowohl, wie dem Weltmarkte nicht überflügelt zu werden.

Die Zahlungen gingen wie immer in Deutschland am besten ein, und der Postscheckverkehr gewinnt fortlaufend mehr und Zahlungsweise.

mehr an Bedeutung, aber auch Waren- und Wechselklagen sowie Konkurse sind kaum an Zahl gegen das Vorjahr geringer gewesen. Im europäischen und überseeischen Auslande ist nach wie vor der Uebelstand zu beklagen, daß die Kunden sich recht häufig über die vereinbarten Zahlungsbedingungen hinwegsetzen, Tratten unbezahlt lassen und ein längeres Ziel herausdrücken, wenn auch direkte Verluste verhältnismäßig nicht sehr oft vorkommen. Das Verhältnis mit der Arbeiterschaft war gut und der Beschäftigungsgrad normal.

Weihnachtsgeschäfte.

Die letzten Monate des verflossenen Jahres haben eine Besserung nicht gebracht, die Verkaufsziffer hat im Gegenteil infolge des inzwischen ausgebrochenen Krieges und des Ausbleibens von Aufträgen aus der Türkei und den Balkanländern sowie aus Oesterreich-Ungarn, dessen ganzer Handel stockte, eine Minderung gegen das Vorjahr erfahren. Ueberall klagten die Detailhändler über ein schlechtes Weihnachtsgeschäft, weil jedermann sich in diesen unsicheren Zeiten und bei dem teuren Geldstande in seinen Ausgaben für Luxusgeschenkartikel mehr oder weniger eingeschränkt hat. Da die Läger bis zum Jahresschluß nicht geräumt worden sind, sind auch die Aussichten für 1913 nicht gerade günstig.

132. Fabrikation von Briefumschlägen.

Die Berliner Briefumschlagfabriken waren in der Berichtsperiode durchweg gut beschäftigt. Die Umsätze haben sich entsprechend gehoben. Die allgemeinen Unkosten sind weiter gestiegen, und zwar in einem solchen Maße, daß der hierdurch entstandene Ausfall durch den Mehrumsatz nicht ausgeglichen werden konnte. Neben der zunehmenden Differenzierung des Artikels und der dadurch bedingten Verteuerung der Fabrikation wirkten auch die Steigerung der Löhne, sowie die Verteuerung verschiedener wichtiger Rohmaterialien ungünstig auf das Betriebsergebnis ein. Das Exportgeschäft leidet nach wie vor unter den vielfach überaus ungünstigen zollpolitischen Verhältnissen, sowie ferner dadurch, daß in vielen ausländischen Absatzgebieten immer mehr Briefumschlagfabriken entstehen. Die Konvention bestand in der Berichtsperiode unter den gleichen Verhältnissen fort, wie im voraufgegangenen Geschäftsjahre. Die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern waren normal; die Kreditverhältnisse ebenfalls.

133. Packpapierhandel, Tütenfabrikation und -handel.

Allgemeines.

Der Handel in Packpapieren, Tüten und Beuteln, sowie die Fabrikation der letzteren Artikel weist im Jahre 1912 ein wesentlich anderes Bild auf wie in den früheren Jahren. Die erheblichen Preissteigerungen fast aller Rohmaterialien haben sich

auch bei der Fabrikation von Pack- und Tütenpapieren geltend gemacht, und die Preise für diese Artikel sind zum Teil erheblich gestiegen. Auch das Auslandsgeschäft in Packpapieren und Tüten war recht umfangreich; alle diese Momente haben sich die Papierfabrikanten in der Weise zunutze gemacht, daß sie für die verschiedenen Arten Papiere Kartelle geschlossen haben und die Ware nur zu ganz bestimmten Preisen liefern.

Konventionen.

Es wurden z. B. für Pergamyn und Pergamentersatz-Papiere, für die sogenannten halbfettdichten Papiere, Kartelle geschlossen. Hand in Hand mit den Maßnahmen der Papierfabrikation hat auch der größte Teil der Papiergrossisten und Papierverarbeiter, insbesondere Tütenfabrikanten zu Berlin, Konventionen geschlossen, die ebenfalls bei den Verbrauchern höhere Verkaufspreise erreichen sollen.

Preise.

Auch die Preise für Packpapiere, Tüten und Beutel sind demzufolge teilweise erhöht worden, indes noch nicht so durchgreifend, wie es unter den hiesigen Verhältnissen angebracht wäre.

134. Kartonfabrikation.

Die Kartonfabriken arbeiteten unter den schwierigsten Verhältnissen, herbeigeführt durch die Arbeiterbewegung und eine teilweise Erhöhung der Rohmaterialien. Im Januar legten die Arbeiter durch ihren Verband Forderungen vor, die von den Arbeitgebern als unannehmbar zurückgewiesen wurden. Es kam zu einer fast allgemeinen Arbeitseinstellung, die durch Schiedsspruch des Gewerbegerichts Ende März beigelegt wurde. Ein zweiter, wenn auch nur kurzer Streik in den Fabriken für Postkästen, war im Herbst zu bekämpfen. Durch diese Arbeitermaßnahmen sind die Löhne um 8 bis teilweise beinahe 50 % gestiegen. Nimmt man nun noch die Rohmaterialienverteuerung hinzu, der fast keine Preiserhöhung der fertigen Erzeugnisse gegenübersteht, so kann natürlich nur von einem wenig günstigen Jahr gesprochen werden. Trotzdem ist die Preisschleuderei nicht aufzuhalten. Die Fabrikanten tragen selbst vielfach zur Verschlechterung der Branche bei, denn die bis an die Grenze der Möglichkeit gedrückten Preise spiegeln sich in der Qualität der Ware nur zu oft ab.

135. Buchdruckerei.

Allgemeines.

Nachdem die im Jahre 1911 durchgeführte Tariferneuerung den Arbeitgebern im Buchdruckgewerbe nicht unerhebliche Kosten auferlegt hatte, bestand die Befürchtung, daß diese Mehrkosten auf den Arbeitgebern lasten blieben. Die Bewegung, die darauf abzielte, einen Teil der Mehrkosten von der Allgemeinheit tragen zu lassen, und die sich auf das ganze Reich erstreckte, konnte nach den Berichten aus fast allen Teilen Deutschlands leidlich gut durchgeführt werden, in Berlin jedoch nicht in der erhofften

Weise. Der Grund liegt in der außerordentlich starken Konkurrenz, die sich in Berlin mehr als anderwärts bemerkbar macht. Diese erhöhten Kosten sind auch die Ursache, warum des Gewerbe trotz des starken allgemeinen Konjunkturaufschwungs nicht in der erwarteten Weise prosperiert. Die Beschäftigung konnte mit Ausnahme der in der Regel stilleren Sommermonate als verhältnismäßig gut angesehen werden; trotzdem hörte man oft Klagen. Die starke Konkurrenz wurde begünstigt durch die zahlreichen Neuetablierungen, die in teilweise unverantwortlicher Weise durch weitgehendes Kreditgeben der Maschinenfabriken, aber auch der Farbenfabriken und der Schriftgießereien, gefördert wird.

Schleuderkonkurrenz.

Wenn im Reiche gegenüber dem Vorjahre die Buchdruckereien um 206 Firmen zugenommen haben, so kann diese Zunahme als nicht mehr in einem gesunden Verhältnis zur Bevölkerungszunahme stehend betrachtet werden, nachdem bereits früher eine große Anzahl von Buchdruckereien über mangelnde Beschäftigung klagte.

Die große Zahl von Betrieben führte insbesondere bei denjenigen Firmen, die nicht auf guter fachtechnischer und kaufmännischer Basis aufgebaut sind, zu einer Schleuderkonkurrenz, die nicht nur für die Schleuderer, sondern auch für das ganze Gewerbe verhängnisvoll ist. Die vom Deutschen Buchdrucker-Verein hiergegen eingeleitete Bewegung und die durch Mitwirkung der Tarifgemeinschaft ermöglichte Bestrafung von Schleuderern hat schon manches Gute geschaffen, jedoch fordert das Interesse des Gewerbes noch eine weitergehende Abstellung dieser Mißstände.

Arbeitslosigkeit.

Die Klagen der Gehilfenschaft in Berlin über eine gegenüber den Vorjahren wesentlich gesteigerte Arbeitslosigkeit finden ihre Begründung in allererster Linie in dem von den Gehilfenorganisationen sowohl wie von den tariflichen Instanzen mehr wie in jedem anderen Berufe festgestellten Zug in die Großstadt, der besonders bei den jüngeren Altersklassen zu verzeichnen ist und unter Umständen für die Arbeitslosenkassen der Organisationen zu einer großen Gefahr werden kann. Die Provinz leidet infolge des Abströmens der Arbeitskräfte oft daran erheblichen Mangel und führt lebhafte Klagen darüber. Diesem Uebelstande erfolgreich steuern, heißt zugleich erfolgreich der durch die zunehmende Ausbreitung der Setzmaschinen veranlaßten Verringerung der Nachfrage nach Handsetzern entgegenwirken.

136. Geschäftsbücherfabrikation.

Der Geschäftsgang ließ im ersten Viertel des vergangenen Jahres sehr zu wünschen übrig. Das zweite und dritte Vierteljahr hielten sich auf der üblichen Höhe, während das Geschäft

in den letzten drei Monaten sehr flott einsetzte. Die Nachfrage nach besonders ausgestatteten Waren war gleichmäßig, jedoch wurden die Preise wegen der vielen Umfragen der Kundschaft gedrückt. Bücher des Lose-Blätter-Systems führen sich nach wie vor gut ein. Die Preise für Material (Leder, Schirting, Moleskin usw., mit Ausnahme von Papier) zogen weiter an.

137. Klischeefabrikation.

Trotz der zunehmenden Konkurrenz im In- und Auslande zeigt das Jahr 1912 dank der günstigen Geschäftslage der deutschen Industrie eine Steigerung der Umsätze. Leider muß konstatiert werden, daß trotz der günstigen Geschäftslage und trotzdem die Materialien und Rohstoffe eine wesentliche Preissteigerung nicht erfahren haben, eine nennenswerte Erhöhung des Gewinnes nicht erzielt werden konnte. Die Gründe hierzu sind teils in einer zu der erhöhten Fabrikation in keinem Verhältnis stehenden Steigerung der Löhne, teils in dem Mangel an genügendem Angebot von Arbeitskräften zu suchen. Wenn auch eine Steigerung der Löhne durch die allgemeine Teuerung gerechtfertigt erscheinen mag, so wirkten doch hauptsächlich die erfolgreichen Bestrebungen der organisierten Arbeiterschaft ungünstig auf die Lohnverhältnisse ein, und diese Bestrebungen wurden durch den bereits erwähnten Mangel genügender Arbeitskräfte erleichtert. Die Zollpolitik wirkt nach wie vor lähmend auf die Ausfuhr; die Geschäfte, besonders nach Rußland, Skandinavien und der Schweiz sind uns verschlossen, um so mehr, als eine dort aufblühende, leistungsfähige Industrie schwer in die Wagschale fällt, die noch dazu allmählich dazu übergeht, uns im eigenen Lande Konkurrenz zu machen. Es wird deshalb bei Abschluß neuer Zollverträge das Augenmerk darauf zu richten sein, die heimische Klischeeindustrie durch entsprechende Einfuhrzölle vor weiterer Konkurrenz des Auslandes zu schützen.

138. Buchhandel.

Das Jahr 1912 war für den Sortimentsbuchhandel in Berlin im allgemeinen nicht besser als das Jahr 1911, das im großen und ganzen nur als mittelmäßig anzusprechen war. Sortiment.

Die rein wissenschaftlichen Buchhandlungen hatten neben den laufenden Lieferungen ständig Aufträge vom Auslande und Uebersee, selbst in den Herbstmonaten während der unsicheren politischen Lage blieben diese nicht aus. Dagegen erfüllte das Geschäft zum Beginn des Sommersemesters der Universität nicht ganz die Erwartungen, während im Oktober das beginnende Wintersemester den Ausfall wieder gutmachte. Neuerscheinungen auf den rein wissenschaftlichen Literaturgebieten waren, wie immer in den letzten Jahren, sehr zahlreich. Die Ueberproduktion

des Verlages besteht leider immer noch, so daß manche gute Veröffentlichung bei Publikum und Sortimentern nicht die verdiente Beachtung finden konnte, zum Schaden der Verlagsfirmen und der Autoren. Die Weiterentwicklung und die gewisse Stetigkeit, die beim Vertrieb von rein wissenschaftlicher Literatur herrschten, bestanden leider nicht beim Verkauf von belletristischer Literatur. Davon abgesehen, daß das große Publikum immer mehr die billigen, zumeist flüchtig gearbeiteten Publikationen bevorzugt und nur ein bestimmter Kreis der Gebildeten sich für Werke von bleibendem Wert interessiert, kam das Geschäft im Herbst beim Beginn des Balkankrieges sehr ins Stocken. Die Zurückhaltung wurde immer größer, je länger die Unsicherheit anhielt. Erst als es Mitte Dezember schien, daß sich die Lage klären würde, setzte die Kauflust wieder ein. Das Weihnachtsgeschäft war aber trotzdem nicht durchweg gut. Für den Berliner Sortimentsbuchhandel kommt eigentlich nur noch der Verkauf besserer Geschenkliteratur in Betracht, denn die Jugendschriften und eigentlichen Weihnachtsbücher werden fast ausschließlich nur noch in Warenhäusern gekauft, trotzdem diese sich den Satzungen des Börsenvereins unterworfen haben und deshalb keine besonderen Vorteile bieten können. Ein „Saisonbuch" im wirklichen Sinne, wie es in früheren Jahren oft existierte, gab es Weihnachten 1912 nicht. Wenn auch manche Werke sehr häufig zu Geschenkzwecken gekauft wurden, so konnte man doch keines davon als „das" Weihnachtsbuch bezeichnen.

Antiquariat.

Das Antiquariat, das manchen Berliner Sortimentsbuchhandlungen angegliedert ist, hatte unter der Konkurrenz der Warenhäuser ebenfalls zu leiden, wenigstens soweit es sich um modernes Antiquariat (Ramsch) handelt. „Remittendenexemplare" und „Schleuderei" sind Begriffe, über deren Auslegung unter den Mitgliedern der beteiligten Vereinigungen „Sortimenter-Verein", „Verleger-Verein" und „Börsenverein" trotz aller Bemühungen noch keine Einigung erzielt ist. Günstiger liegen die Verhältnisse beim wissenschaftlichen Antiquariat. Hier wie im wissenschaftlichen Sortimentsbuchhandel kommt eine Konkurrenz der Warenhäuser nicht in Frage, da die Einrichtungen der Warenhäuser für vereinfachten Massenverkauf der Vielseitigkeit der Wissenschaft nicht gewachsen sind.

139. Tapetenfabrikation.

Geschäftsergebnisse.

Im Berichtsjahre haben sich die Verhältnisse in der Tapetenindustrie gegen das Vorjahr nicht verbessert. Der Konsum in Tapeten hat in den letzten drei Jahren einen sehr tiefen Stand erreicht und nahm auch im letzten Jahre nicht zu. Die Lebensmittelteuerung wirkte in der Richtung einer Bedarfseinschränkung in Artikeln des Massenluxus und die schlechte Lage des Bau-

marktes traf gleichfalls den Tapetenabsatz. Infolgedessen waren die Tapetenfabriken nicht hinreichend beschäftigt, mußten die Produktion einschränken, wenn sie es nicht vorzogen, große Quantitäten für das Ausland anzuarbeiten. Diese großen Exportaufträge konnten aber nur zu ganz unzureichenden Preisen erlangt werden. Infolge der Ueberproduktion war naturgemäß der Wettbewerb unter den Fabrikanten sehr scharf. Die Preise, die schon im Vorjahr einen tiefen Stand erreicht hatten, konnten zwar im allgemeinen gehalten werden, indessen verschlechterten sich die Konditionen sehr erheblich. Es war dem Tapetenhandel vielfach möglich, bei Vergebung großer Aufträge dem Fabrikanten wirtschaftliche Funktionen aufzubürden, die eigentlich zu der Tätigkeit des Handels gehören. Die Zahlungsverhältnisse der Kundschaft haben sich im Berichtsjahre weiter ungünstig entwickelt und die Tapetenindustrie wurde von einer großen Zahl von Zahlungseinstellungen und Akkorden sehr empfindlich betroffen. In Berlin trug hierzu die scharfe Konkurrenz unter vielen Händlern und die schlechte Lage des Berliner Baumarktes bei. In dieser Richtung haben auch die teuren Geld- und Kreditsätze gewirkt. Von der Mehrzahl der Händler werden langfristige Kredite beansprucht, und bei der besonders im letzten Teil des Jahres eintretenden Kreditverteuerung konnte der Fabrikant in eine Ueberschreitung des Zieles nicht immer willigen.

Verbandswesen.

Die Kartellfrage hat eine befriedigende Lösung im Berichtsjahre nicht gefunden. Das seit März 1911 bestehende Kartell, der „Verband deutscher Tapetenfabrikanten", hat seine Mitgliederzahl von ca. 30 Fabriken, denen ungefähr 25 Außenseiter gegenüberstehen, nicht erhöhen können. Andererseits aber hat auch der Kartellgedanke bei den bisher kartelltreuen Händlern nicht an Boden verloren und die Machtverhältnisse erfuhren keine wesentliche Veränderung. Der Verband hat durch seinen angestellten Vorsitzenden, der zum erstenmal seit Bestehen des Verbandes nicht aus den Reihen der Mitglieder genommen ist, eine intensive Tätigkeit entfaltet. Allein 28 Bezirksversammlungen sind abgehalten worden, in denen Propaganda für den Verband gemacht wurde. Trotzdem sind eine Anzahl der größten und bedeutendsten Abnehmer zu den Outsidern übergegangen, da sie bei den 23 Outsidern und einigen Auslandsfabriken eine genügende Auswahl vorfinden, um allen Ansprüchen zu genügen. Die Outsiderfabriken sind dadurch veranlaßt worden, die Fabrikation der sogenannten besseren Tapeten erheblich auszudehnen, und haben bedeutende Fortschritte in dieser Richtung gemacht. Das Kartell bindet seine Abnehmer in der Weise an sich, daß es ihnen eine Umsatzprovision gewährt und sie verpflichtet, nur von seinen Mitgliedern zu beziehen. Der Verband hatte in Uebereinstimmung mit den führenden Händlerorganisationen die Wiederverkaufsbedingungen festgesetzt, wodurch der

Wettbewerb in Händlerkreisen, insbesondere die Reklame beschränkt werden sollte. Hierdurch sind die kartelltreuen Händler anscheinend den freien Händlern gegenüber etwas ins Hintertreffen geraten; denn in Kreisen der Kartellhändler ist man sich nunmehr darüber einig geworden, wichtige, wettbewerbsbeschränkende Bestimmungen aufzugeben. Dadurch nähern sich die Kartellhändler dem freien Wettbewerbe und das Kartell gibt einen Teil seines Programms auf. Dieses Aufgeben seines bisher wichtigsten Prinzips beweist deutlich, daß der Wettbewerb der Outsiderhändler anfängt, den organisierten Tapetenhändlern außerordentlich fühlbar zu werden. Solange die Ouitsiderhändler nur über ein unzureichendes Mustermaterial verfügten, waren ihnen die kartellierten Händler bei allen Geschäften, in denen bessere Qualitäten verlangt wurden, überlegen. Dies hat sich jetzt geändert, und nun hoffen die Verbandshändler das verlorene Terrain durch die früher auf das schärfste verbotene Reklame wiederzugewinnen. Da die Verbandshändler aber an die eigenen Preisbestimmungen gebunden sind, auch zu höheren Preisen als die Outsider einkaufen, so sind die Ansichten über einen Erfolg sehr geteilt.

Aussichten.

Die wirtschaftliche Lage der Tapetenindustrie ist nach wie vor sehr ungünstig. Einzelne kleinere Fabriken stellten daher die Produktion ein. Trotzdem wurde der Markt nicht entlastet, da immer wieder neue Fabriken entstehen. Auch in dem so verlustbringenden Berichtsjahre ist eine Neugründung zu verzeichnen.

Die Aussichten für die Zukunft sind ungünstig. Eine Hebung des Absatzes ist vorläufig nicht zu erwarten, und müßte schon in sehr bedeutendem Umfange eintreten, wenn das Ueberangebot ausgeglichen werden sollte. Wahrscheinlicher ist, daß eine Reihe kleinerer und wirtschaftlich schwächerer Betriebe zur Einstellung der Produktion gezwungen wird.

Zahlungseinstellungen.

Die vorstehende sehr pessimistische Auffassung der Lage der Tapetenindustrie findet durch die nachstehenden Tatsachen eine eklatante Bestätigung. Eine der größten Tapetenfabriken mit zwölf Druckabteilungen hat im Januar 1913 ihre Zahlungen eingestellt. Das investierte Kapital beträgt mehr als 1 Mill. Mk. Die Liquidation der A.-G. für Tapetenfabrikation in Nordhausen ist beendet. Die Aktionäre hatten bisher 40 % erhalten, die Aktien wurden noch mit 23 % vor kurzem notiert. Jetzt bei der Ausschüttung werden nur noch 9 % nachbezahlt. Dabei hatte die Nordhausener A.-G. erhebliche Abschreibungen und Rücklagen gemacht. Schließlich sah sich die A.-G. Ernst Schütz in Dessau genötigt, einen großen Teil der Tapetendrucker wegen Mangel an Beschäftigung zu entlassen. Infolge der Unterbilanz von 102 000 Mk., die am 1. Juli 1912 deklariert werden mußte, waren die Aktionäre gezwungen, eine Zuzahlung von 20 % zu

leisten. In Fachkreisen wurde diese Zuzahlung als nicht genügend betrachtet. Gegen Anfang des Jahres 1913 wurde bekannt, daß auch die Oeldrucktapetenfabrik in Barmen, die größte ihrer Branche, ihre Gläubiger zusammenberufen hat.

140. Schriftgießerei und Messinglinienfabrikation.

Erster Bericht.

Der Geschäftsgang entsprach im großen und ganzen dem des Vorjahres. Die Kauflust der deutschen Druckereien war mäßig, da es ihnen nicht überall gelang, den zur Deckung der erhöhten Arbeitslöhne und sonstigen Unkosten beschlossenen Aufschlag bei der Kundschaft durchzusetzen. Die Metallpreise pro Tonne erfuhren eine große Steigerung, wie aus der nachstehenden Uebersicht hervorgeht:

		1. Jan. 11	1. Okt. 11	1. Jan. 12	1. Okt. 12
Kupfer . .	£	55 15/16	54 3/8	63/5/—	78/17/6
Blei . . .	£	13	15	15/10/—	20/15/—
Zinn . . .	£	175¼	181	201/—/—	227/10/—
Antimon . .	£	27—29	27½—28½	27/10/—	33/—/—

Der im Herbst des Berichtsjahres ausgebrochene Balkankrieg wirkte nicht nur auf den Export nach den Balkanländern lähmend, sondern auch auf das Geschäft nach der österreichisch-ungarischen Monarchie, deren wirtschaftliche Interessen sehr stark mit denen der Balkanvölker verknüpft sind. — Der Export nach dem übrigen Auslande behielt die etwas lebhaftere Tendenz des Vorjahres bei. Der bestehende Verein der Schriftgießereien Deutschlands hat auch weiterhin zur Erledigung wichtiger gewerblicher Fragen und zur Erzielung normaler Verkaufsverhältnisse vorteilhaft gewirkt. Das Verhältnis zwischen Arbeiter und Arbeitgeber zeigte keine Störungen. Die erwartete Einwirkung des neuen Kunstschutzgesetzes (9. Jan. 1907) auf die Schutzrechte der Schriftgießereien ist nicht eingetreten. Das Reichsgericht hat in mehreren Entscheidungen (zuerst am 10. Juni 1911) ausgesprochen, daß nur diejenigen Erzeugnisse des Kunstgewerbes den Schutz des neuen Gesetzes genießen, deren ästhetischer Wert einen so hohen Grad erreicht, daß sie nach den im Leben herrschenden Anschauungen als wirkliche „Kunstwerke“ angesehen werden. Die im Gewerbe und in Sachverständigenkreisen teilweise herrschend gewesene Anschauung, daß Schriftgießerei-Erzeugnisse regelmäßig wie Werke der bildenden Künste den erweiterten formlosen Schutz des Kunstschutzgesetzes genießen, ist somit als unrichtig befunden worden. Für die Schriftgießerei-Erzeugnisse bleibt das Geschmackmustergesetz die maßgebliche Quelle des Schutzes. Sie müssen nach wie vor zum Register angemeldet werden und erlangen dadurch nur einen Schutz von höchstens 15 Jahren.

Zweiter Bericht.

Einem zweiten Bericht entnehmen wir:

Der Absatz entsprach im allgemeinen dem des Vorjahres. Der Verdienst allerdings ließ zu wünschen übrig, da die scharfe Konkurrenz eine Aufbesserung der Preise nicht zuließ, während die Herstellungskosten sowie die Generalunkosten sich dauernd im Steigen befanden. Die Preise der Rohmetalle zogen beträchtlich an und hatten eine bedeutende Steigerung der Produktionskosten im Gefolge. Eine Besserung der Zahlungsverhältnisse hat leider nicht stattgefunden; es wurden unverhältnismäßig lange Kredite verlangt, die nach Lage der Sache auch gewährt werden mußten. Der Export wurde nach wie vor stark durch die Zollschranken beeinträchtigt, mit denen die Nachbarstaaten sich umgeben haben. Die politischen Wirren wirkten beeinträchtigend auf das Geschäft; der italienisch-türkische Krieg sowie die Kriegswirren auf dem Balkan haben den Absatz nach diesen Ländern fast ganz unterbunden und das Exportgeschäft in empfindlicher Weise beeinträchtigt und geschädigt. Teilweise Verluste der dort ausstehenden Forderungen scheinen unausbleiblich. Die Befürchtung eines an die Balkanwirren anknüpfenden europäischen Krieges machte sich besonders im Geschäft mit Oesterreich bemerkbar und legte den Absatz nach diesem Lande in den letzten Wochen nahezu völlig lahm. Der Export nach Uebersee hat die Höhe des Vorjahres nicht überschritten und wurde durch die politischen Unruhen sowie die Unsicherheit der politischen Verhältnisse einiger Länder ungünstig beeinflußt. Geschäfte konnten nur unter bedeutenden Preiskonzessionen zustande kommen und ließen nur in wenigen Fällen einen Nutzen übrig. Der Verein deutscher Schriftgießereien bestand unter unveränderten Verhältnissen fort. Die Beziehungen der Arbeitgeber zu den Arbeitnehmern blieben 1912 ohne Störung, dank den bestehenden und am 1. Okt. 1911 auf fünf Jahre verlängerten Tarifverträgen.

141. Steindruckgewerbe.

Merkantile Lithographie.

Zu Beginn des Berichtsjahres dauerten der im Oktober 1911 ausgebrochene Streik und die dadurch notwendig gewordene Aussperrung noch an. Die Differenzen wurden am 27. Jan. durch Verhandlungen der Arbeitgeber- und Arbeitnehmerorganisationen beigelegt. Die festgelegten Vereinbarungen betreffen sämtliche im Schutzverband Deutscher Steindruckereibesitzer vereinigten deutschen Steindruckereibetriebe. Im wesentlichen blieb es bei den Zugeständnissen, welche die Arbeitgeber schon gleich bei Beginn der Bewegung zu machen bereit waren. Die Wiederaufnahme der Arbeit vollzog sich ohne größere Störungen. Allerdings konnte eine größere Anzahl von Lithographen und Steindruckergehilfen mangels Aufträge resp. wegen Entgangs von Aufträgen nicht sofort wieder eingestellt werden. Erst Ende

April wurden die Beschäftigungsverhältnisse wieder normal, die darauf folgenden Monate brachten aber wiederum große Schäden, da namhafte Aufträge recht spärlich eingingen und eine große Anzahl der früher im Steindruck hergestellten Arbeiten Ersatz durch Buchdruckausführungen fanden, ein Verlust, der nicht wieder einzuholen war.

Geschäftslage.

Mit der weiteren Ausdehnung des Plakat- und Reklamewesens stellte sich im Herbst wiederum eine bessere Beschäftigung ein, gegen Ende des Jahres vermehrte sich auch der Bedarf an merkantilen Drucksachen. War der Beschäftigungsgrad gegen Ende des Jahres gut zu nennen, so machte sich doch ein ganz außerordentlicher Rückgang der Preise bemerkbar und damit ein recht empfindlicher Rückgang des Nutzens.

Maschinen und Pressen.

Zum Zwecke der Verbilligung der Fabrikation hat eine Reihe von Betrieben wiederum Zinkrotationsmaschinen sowie Gummidruck- (Offset) Pressen aufgestellt. Der aus dem technischen Fortschritt erwartete Nutzen ist aber nicht in dem erhofften Maße eingetreten und die ganz bedeutenden Anschaffungskosten haben sich nicht bezahlt gemacht. Zu dem Mangel an geeignetem Personal kommt noch das Bestreben der Gewerkschaften, aus rein gewerkschaftlich-taktischen Gründen den technischen Fortschritt zu unterbinden, die Löhne werden künstlich in die Höhe geschraubt, und die Arbeitgeber finden im allgemeinen bei den Gewerkschaften kein Verständnis für die Heranbildung eines geeigneten Personals.

Zusammenschluß der kleineren Betriebe.

Die kleineren Betriebe, die früher von den großen chromolithographischen Betrieben beschäftigt wurden, mußten sich dem Merkantilfach zuwenden und konnten bei den fortwährend steigenden Arbeitslöhnen und der gleichzeitig einsetzenden Verteuerung der Rohmaterialien einen entsprechenden Nutzen nicht erzielen. Aus dieser Erkenntnis heraus haben sich die kleineren Steindruckereibetriebe Berlins zu einer Vereinigung zusammengetan, die den Zweck hat, die Inhaber kleinerer Betriebe mit den Kalkulationsbedingungen genau vertraut zu machen und durch gegenseitige Fühlungnahme und Verständigung in einzelnen wichtigen Fällen eine Besserung zu erzielen.

Chromolithographie.

Die Lage der Chromolithographie hat sich gegenüber den in früheren Berichten geschilderten Verhältnissen nicht wesentlich geändert. Abgesehen davon, daß weite Absatzgebiete durch die Zollpolitik des Auslandes verloren gegangen sind, war es nicht möglich, neue Absatzgebiete in nennenswertem Umfange zu erobern. Die früher auf den Export angewiesenen Firmen sahen sich durch die Unmöglichkeit, nach dem Ausland zu exportieren, genötigt, den Inlandsmarkt zu bearbeiten. Der Inlandskonsum hat besonders in Plakaten und Reklameartikeln zwar zugenommen, die hierbei erzielten Preise ließen aber nur einen sehr geringen Nutzen aufkommen. Recht erheblich kommen

auch die Konkurrenz des Dreifarbendrucks und die photomechanischen Verfahren in Betracht, wodurch der chromolithographischen Branche ein wesentlicher Teil ihres früheren Tätigkeitsgebietes entzogen worden ist. So werden namentlich Gratulationskarten, speziell die englischen Christmaskarten, ferner religiöse Texte, Bibelsprüche usw. nunmehr hauptsächlich in Lichtdruck hergestellt, zum Teil auch durch Monogrammprägung und Spritztechnik.

Chromopostkarten.

Von den Verlagsartikeln stehen bezüglich des Inlandskonsums die Chromopostkarten mit an der Spitze, obgleich auch hier ein Rückgang des Inlandskonsums deutlich zu verspüren ist; das Gleiche gilt von Kalenderrückwänden und Verlagsplakaten. Dabei ist zu beachten, daß die Anforderungen der Abnehmer an die Qualität der Ware immer höher werden, ohne daß die Preise entsprechend steigen. In den Kreisen der Abnehmer macht sich ständig das Bestreben bemerkbar, nur Neuheiten zu kaufen. Dies zwingt die Fabrikanten naturgemäß zur Schaffung großer kostspieliger Kollektionen, die derart schnell nacheinander herausgebracht werden müssen, daß die für die alten Kollektionen gemachten Aufwendungen sich nur schwer verzinsen. Hand in Hand damit geht eine ungesunde Vermehrung der Lagerware, die dann am Schluß der Saison wohl oder übel zu jedem Preise verkauft werden muß. Recht ungünstig wirkte dann noch die Steigerung der Löhne und der Preise für Rohmaterialien.

Wunsch nach Zollermäßigungen.

Die Unsicherheit der politischen Lage in den Vereinigten Staaten von Amerika infolge der Präsidentenwahl brachte es mit sich, daß der Absatz nach dort sich nicht nur nicht gehoben hat, sondern ständig zurückgegangen ist. Der Ausfall der Präsidentenwahl hat in Deutschland gewisse Hoffnungen auf Zollermäßigungen gezeitigt, die Steindruckereibetriebe bezweifeln jedoch auf Grund der bisherigen Erfahrungen recht sehr, daß ihre Fabrikate von etwaigen Zollermäßigungen betroffen werden. Immer wieder kehrt der Wunsch der Berliner Steindruckereibetriebe, daß bei Revision des amerikanischen Zolltarifes die Wertzölle, soweit sie für die Steindruckbranche in Gültigkeit sind, in Gewichtszölle umgewandelt werden, damit der deutsche Fabrikant von den bekannten Belästigungen in Zukunft verschont bleibt.

Export.

Auch der Absatz nach Frankreich regelte sich nicht in der erhofften Weise, und zwar hauptsächlich infolge des von der französischen Zollbehörde angeordneten Aufdrucks „Importé d'Allemagne", ein Zustand, der noch wesentlich ungünstiger wird, wenn die in Frankreich auftretenden Bestrebungen, diese Worte durch die Worte „Produit non-français" zu ersetzen, von Erfolg sind. Der Absatz nach den Balkanländern war infolge des Balkankrieges fast vollständig unterbunden. Die unsicheren

politischen Verhältnisse, mit denen Oesterreich-Ungarn zu rechnen hatte, beeinflußten auch diesen Markt recht ungünstig. Abgesehen von dem Absatz nach den erwähnten Ländern, war der Gesamtumsatz aller Fabriken ungefähr der gleiche wie im Vorjahre.

Arbeiterverhältnisse.

In dem Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern ist nach Beendigung des Streikes resp. der Aussperrung, die durch die Vereinbarungen vom 27. Jan. 1912 erfolgte, allmählich wieder Ruhe eingetreten, abgesehen von einigen Differenzen, die sich als Nachwehen des umfangreichen Kampfes ergaben, in der Regel aber durch Verhandlungen der Vorstände beider Verbände beigelegt worden sind. Recht ungünstig wirkte der Streik nachträglich noch insofern ein, als die Jahresmuster zum großen Teil nicht rechtzeitig fertiggestellt werden konnten, was naturgemäß einen recht ungünstigen Einfluß auf die Absatzmöglichkeit hatte.

IX. Rohstoffe und Fabrikate der Lederindustrie und Pelzwerk.

142. Rohe Häute und Felle[1]).

Allgemeines.

Das Berichtsjahr war von Anfang bis zu Ende durch eine starke Hausse im Häute- und Fellhandel charakterisiert. Die Preise der beiden für den Berliner Platz wichtigsten Artikel, Rindhäute und Kalbfelle, erreichten eine Höhe, deren sich selbst die ältesten Mitglieder der Branche schwerlich werden entsinnen können. Nur in den siebziger Jahren, unmittelbar nach Beendigung des deutsch-französischen Krieges, ließen sich, aber auch nur vorübergehend, ähnlich hohe Preise wie in diesem Jahre beobachten, während eine so andauernde Preissteigerung, wie im Berichtsjahre, vorher niemals Platz gegriffen hat. Wenn wir den Ursachen nachgehen, auf welche diese anhaltende Preissteigerung zurückzuführen ist, so läßt sich nicht leugnen, daß bei Rindern die Schlachtungen in der ganzen Welt kleiner als in den Vorjahren waren. Demgegenüber machte sich eine gesteigerte Nachfrage nach Leder für Schuhzwecke, sowie für Spezialzwecke, welch letztere häufig ein höheres Preisniveau vertragen, bemerkbar. Die Hausse in Kalbfellen läßt sich dadurch erklären, daß Produkte aus Kalbfellen Modeartikel geworden sind, denn sowohl in Amerika als auch in Europa erstreckte sich die Nachfrage überwiegend auf Kalbfellstiefel und -Schuhe, während das früher, namentlich bei Damen, beliebte Chevreaux weniger beachtet wurde. Wenn man sich vergegenwärtigt, zu

---

[1]) Die Berichte Nr. 142—144, 145—151 sind von der Sachverständigenkommission der Lederinteressenten von Berlin geliefert, soweit nicht im Text auf eine anderweitige Berichterstattung hingewiesen wird. Die allgemeine Uebersicht in dem Bericht Nr. 142 entstammt dem „Jahresberichte über den Handel mit rohen Häuten und Fellen in Berlin pro 1912 von Herrmann Schlesinger & Co.“.

wie vielen Zwecken jetzt Leder verwendet wird, wovon noch vor zehn Jahren keine Rede war, wie mit der fortschreitenden Zivilisation jetzt auch in unzivilisierten Ländern die meisten Bewohner, welche früher Sandalen trugen oder gar barfuß gingen, Lederstiefel tragen, so darf es nicht verwundern, daß die Vorräte von Häuten und Fellen oft nicht ausreichen, um dem gesteigerten Bedarf rechtzeitig zu genügen. Wenn es auch den Fabrikanten gelang, ihre Lederpreise wiederholt in die Höhe zu setzen, so sollen diese Preissteigerungen doch nicht gegenüber den immer höher geschraubten Preisen der Rohware genügt haben. Wir stehen nach wie vor auf dem Standpunkte, daß lediglich Nachfrage und Angebot die Preise regulieren, denn wäre dies nicht der Fall, so hätten zum Beispiel nach Beendigung des Kampfes zwischen den Häuteverwertungs-Gesellschaften und den deutschen Auktionskäufern die großen Vorräte von Häuten und Fellen, welche sich während der mehrmonatlichen Unterbrechung der Auktionen angesammelt hatten, nicht zu vollen Preisen Aufnahme finden können. Jedenfalls hat der Sieg, den die Auktionskäufer durch festen Zusammenschluß aller Interessenten schließlich über die Häuteverwertungs-Gesellschaften herbeiführten, aufs neue bewiesen, daß Einigkeit stark macht und daß Fabrikanten und Händler gut tun, dauernd zusammenzuhalten. Daß aber Nachfrage und Angebot die Preise regulieren, ging auch noch deutlich dadurch hervor, daß trotz der Balkanwirren und der mit ihnen in Verbindung zu bringenden schwierigen Geldverhältnisse, namentlich am Schlusse des Jahres, die Rohpreise immer weiter gesteigert werden konnten, während mangels genügender Nachfrage unzweifelhaft ein größerer Preissturz hätte Platz greifen müssen. Der Einfluß Amerikas und die Abhängigkeit vom amerikanischen Markte machten sich auch im Berichtsjahre häufig bemerkbar, denn die hauptsächlichsten Preiserhöhungen können auf bedeutende Bezüge von Rindhäuten und Kalbfellen seitens der Vereinigten Staaten von Amerika zurückgeführt werden, namentlich aber hatte der deutsche Markt infolge des gesteigerten direkten Eingreifens Amerikas in den Produktionsländern unter der Knappheit von überseeischen Häuten zu leiden. Wenn auch der Handel im allgemeinen auf ein befriedigendes Resultat zurückblicken kann, so darf doch nicht übersehen werden, daß er in seinen Ansprüchen schon geraume Zeit sehr bescheiden geworden ist, denn der Nutzen wird immer kleiner und läßt sich nur noch durch große Umsätze bei häufig gesteigertem Risiko erzielen. Es erscheint fraglich, ob der in guten Zeiten erzielte Verdienst ausreicht, um einen bei rückgängiger Konjunktur nicht zu vermeidenden Verlust auszugleichen, zumal nicht alle Artikel von der Hausse profitieren konnten, einzelne sogar für den Handel geradezu verlustbringend waren. Bei einer Hausse, wie sie der Rohhäute- und Fellmarkt

in diesem Jahre erlebt hat, lassen sich auch bei bevorzugten Artikeln Verluste, welche durch vorzeitige Verkäufe oder durch Nichtlieferung rechtzeitig gekaufter Waren an den Produktionsplätzen entstehen, selbst bei größter Vorsicht nicht immer vermeiden. Keinesfalls dürfte der erzielte Gesamtnutzen annähernd so bedeutend gewesen sein, wie in früheren Jahren, wenn von einer Hausse, wie im Berichtsjahre, die Rede war.

Ueber die Aussichten für das neue Jahr kann man sich noch kein richtiges Bild machen. Solange der zuletzt beobachtete Bedarf anhält, dürften sich die bestehenden Preise um so eher behaupten lassen, als nirgends nennenswerte Vorräte von Rohware existieren. Auf der anderen Seite darf nicht aus den Augen gelassen werden, daß die Preise der hauptsächlichsten Rohartikel ein Preisniveau erreicht haben, das kaum mehr steigerungsfähig ist und daß ferner die Geldverhältnisse voraussichtlich noch recht schwierig bleiben werden.

Ueber die einzelnen Artikel ist folgendes zu berichten: Gesalzene Rindhäute begegneten während der ersten fünf Monate des Jahres guter Nachfrage bei langsam steigenden Preisen. Im Juni und Juli wurde es für die meisten Sorten etwas ruhiger und die Preise gaben eine Kleinigkeit nach. Vom August ab entwickelte sich, hervorgerufen durch Mangel an Ware, infolge des starken Exportes nach Amerika und der sehr geringen Schlachtungen, eine Hausse, welche bis Ende des Jahres anhielt und starke Preiserhöhungen brachte. Trotzdem war der Nutzen für den Handel ein nur bescheidener, da sich der Einkauf durch die große Treiberei sehr schwierig gestaltete, und man bei den enorm hohen Preisen nicht den Mut hatte, lange mit der Ware zu spekulieren. Rindhäute.

Kuhhäute in allen Gewichten erzielten in den ersten Monaten 53—55 Pf., gaben im Juni, Juli ca. 1 Pf. nach und stiegen dann andauernd bis auf ca. 61 Pf. per ½ Kilo Grüngewicht. Leichtere Ware wurde meistens nach Amerika, schwerere an deutsche, österreichische, belgische und französische Fabrikanten verkauft. Färsen waren während des ganzen Jahres von deutschen Fabrikanten stark begehrt und wurden in den ersten Monaten mit ca. 56—57 Pf., später dagegen bis 63 Pf. per ½ Kilo Grüngewicht bezahlt. Ochsenhäute hatten ständig normalen Absatz; die Preise stellten sich Anfang des Jahres auf 55—57 Pf., gaben Mitte des Jahres eine Kleinigkeit nach und erhöhten sich vom August ab nach und nach bis auf ca. 63 Pf. per ½ Kilo Grüngewicht.

Bullenhäute in Gewichten von 60 bis 100 Pfund wurden während des ganzen Jahres von russischen Fabrikanten laufend aus dem Markt genommen und erzielten Anfang des Jahres ca. 48 Pf., Mitte des Jahres ca. 51 Pf., und stiegen dann bis Jahresschluß bis auf 56 Pf. Leichte Gewichte bis 59 Pfund, welche in den ersten Monaten des Jahres ziemlich vernachlässigt waren und nur 48 bis 49 Pf. per Pfund erzielten, wurden später

von deutschen Fabrikanten und auch seitens Amerika stark verlangt, wodurch sich die Preise bis auf ca. 55 Pf. per ½ Kilo Grüngewicht erhöhen konnten. Ueberschwere waren während des ganzen Jahres von deutschen und amerikanischen Fabrikanten gesucht und erzielten Anfang des Jahres ca. 48 Pf., in der zweiten Hälfte bis ca. 54 Pi. per ½ Kilo Grüngewicht.

Fresser waren bei deutschen Fabrikanten, wie schon in den letzten Jahren, in starker Nachfrage. Preise, welche sich anfangs des Jahres auf ca. 56 Pf. stellten, erhöhten sich nach und nach bis auf ca. 63 Pf. per ½ Kilo Grüngewicht.

Die von den Innungen auf den Auktionen zum Verkauf gestellten Häute wurden entsprechend ihrer besseren Abschlachtung und Behandlung 5—10 % teurer bezahlt als Händlerware.

Kalbfelle.

Deutsche trockene Kalbfelle bewegten sich während des ganzen Jahres, mit nur kurzer Unterbrechung während der Monate Juni/Juli, in andauernd steigender Preistendenz. Mitbestimmend hierfür waren in erster Reihe der Produktionsausfall, welcher durch das Ueberhandnehmen der Salzungen naturgemäß entstand, ferner der große Bedarf, welcher sich seitens der Vereinigten Staaten geltend machte. Die deutschen Lederfabrikanten verhielten sich für trockene Felle vollkommen ablehnend, waren dagegen im Einkauf gesalzener Felle um so eifriger, so daß die Preise auf den Auktionen sprungweise Preiserhöhungen brachten. Der Boykott auf den Auktionen, welcher ungefähr drei Monate andauerte, hat lediglich preissteigernd gewirkt. Die Preisgestaltung kommt in nachfolgender Tabelle zum Ausdruck, und zwar für die Ware mittlerer Art und Güte, per ½ Kilo, ab hier, zu hiesigen Konditionen:

Tab. 132. Preise für Kalbfelle pro ½ kg in Mark.

Preise im Zeitraum	Prima	Sekunda	Bauernfelle
Januar-Februar . . .	2,30—2,40	2,05—2,20	1,80—1,85
April-Mai	2,35—2,45	2,10—2,25	1,85—1,90
August-September . .	2,40—2,50	2,25—2,30	1,90—1,95
November-Dezember .	2,50—2,60	2,30—2,35	1,95—2,05

Mastfelle werden jetzt fast ausschließlich gesalzen und kommen daher in getrocknetem Zustande nur noch wenig an den Markt.

Gesalzene Kalbfelle begegneten zu Beginn des Jahres, sowohl seitens Amerikas als auch der deutschen Fabrikanten, reger Nachfrage. Felle von 5—9 Pfund erzielten ca. 95 Pf., mittlere Gewichte von 9—16 Pfd. ca. 85 Pf. und schwere von 16—22 Pfd. ca. 78 Pf. per ½ Kilo ausgesalzen. Bis zum Monat Mai stiegen die Preise um weitere ca. 3 Pf. per ½ Kilo, büßten aber diesen Aufschlag vom Juni bis Anfang August wieder ein. Alsdann wurde die Nachfrage wieder stärker und die Preise gingen besonders für leichte Ware wesentlich in die Höhe; leichte Gewichte erzielten

gegen Ende des Jahres ca. 102 Pf., mittlere Gewichte stellten sich auf ca. 90 Pf. und schwere auf ca. 80 Pf. per ½ Kilo ausgesalzen.

Kurische Kalbfelle wurden mangels jeglicher Vorräte aus dem Vorjahre schon in den Wintermonaten an den Produktionsplätzen zu Preisen gehandelt, welche sich in Anbetracht des falschen Gewichts ca. 5 % höher stellten, als am Schlusse des letzten Jahres für beste volltrockene Ware zu erzielen war. Da eine nicht unbeträchtliche Anzahl amerikanischer Fabrikanten, welche im Vorjahre größere Zurückhaltung im Einkauf geübt, ohne Vorräte war, mußten sie sich schon frühzeitig mit Ware versehen, um ihren Betrieb aufrecht zu halten, und es machte sich daher schon in den ersten Monaten des Jahres eine rege Nachfrage nach gesalzenen und saisontrockenen Fellen bemerkbar. Wie immer, wenn Ware schon zu einer Zeit gefragt ist, wo sie in Quantitäten noch gar nicht existiert, konnte dieser Nachfrage nur zu zusehends gesteigerten Preisen genügt werden, und da die meisten russischen Händler zu den etablierten Preisen kein Vertrauen hatten, entschlossen sie sich, nicht nur ihre effektiv eingekauften Felle abzugeben, sondern auch noch größere Quantitäten saisontrockener und sommertrockener Felle blanco auf spätere Lieferung zu verkaufen, in der Hoffnung, sie später billiger eindecken zu können. Diesen Blancoverkäufen ist wohl auch nicht zum kleinsten Teile die fernere Preissteigerung zuzuschreiben, da die Eindeckungen zur Zeit, wo der Liefertermin nahte, nur zu erhöhten Preisen vorgenommen werden konnten. Während die Verkäufer ursprünglich ein gutes Geschäft zu machen glaubten, stellte es sich später heraus, daß diejenigen amerikanischen Fabrikanten, welche sich rechtzeitig Ware gesichert hatten, ungleich besser abschnitten, als andere, welche in der Hoffnung auf billigere Preise Zurückhaltung beobachteten und erst zu einer Zeit in den Markt gingen, als die Preise immer weitere Steigerungen aufwiesen. Deutsche Fabrikanten und Händler beteiligten sich in den Wintermonaten nur sehr wenig am Einkauf, da sie kein Vertrauen zu den Preisen hatten, und die mangelhafte Kondition der Ware einen größeren Einkauf nicht ratsam erscheinen ließ. Es durfte um so mehr ein Preisrückschlag erhofft werden, als die tonangebenden amerikanischen Fabrikanten, welche sich letztes Jahr rechtzeitig mit Ware versorgt hatten, nicht geneigt schienen, die inzwischen um ca. 10 % gesteigerten Preise zu bewilligen. Als sich aber während der Leipziger Ostermesse herausgestellt hatte, daß ungleich größere Quantitäten, als vorher angenommen, nach Amerika verschlossen waren, traten deutsche Fabrikanten plötzlich als bedeutende Käufer auf, demzufolge die Preise im Lande eine weitere nicht unbedeutende Steigerung erfuhren, zumal nach Bekanntwerden dieser deutschen Käufe auch die ursprünglich Zurückhaltung beobachtenden größeren amerikanischen Fabri-

kanten es für ratsam hielten, sich nunmehr mit Ware zu versehen, die sie sich meist auf spätere Lieferung sicherten. Auf diese Weise stiegen die Einkaufspreise unaufhaltsam weiter und stellten sich am Schlusse der Saison ca. 20 % höher, als im Vorjahre. Der deutsche Handel hatte ein gequältes und wenig lohnendes Geschäft, denn es fehlte ihm nach den im Jahre 1910 gemachten Erfahrungen um so mehr an Mut, sich große Quantitäten für eigene Rechnung hinzulegen, als zur Zeit, wo die Kondition der Ware einigermaßen befriedigte, weder sofortiger Absatz mit Nutzen nach Amerika noch in Deutschland möglich war, indem sich die vorherigen Verkäufe russischer Händler auf Lieferung zu ungleich billigeren Preisen vollzogen hatten, so daß fast alle Offerten als zu teuer unberücksichtigt blieben. Erst im Spätsommer und Herbst, als das Gros der Felle in Kurland geräumt war, gelang es dem deutschen Handel, einen Teil seiner Ansammlungen mit kleinem Nutzen an deutsche Fabrikanten zu verkaufen, welche bessere Preise bewilligten, als Amerika zu gleicher Zeit anzulegen willens war. Etwas später gelangen auch einige nutzbringende Abschlüsse nach den Vereinigten Staaten; jedenfalls nahm der deutsche Handel wesentlich kleinere Quantitäten als in früheren Jahren auf. Die Preise variierten für Scharren zwischen 265 und 310 Pf., für unköpfige Schlachter zwischen 260 und 300 Pf., für backige Schlachter zwischen 230 und 270 Pf., für köpfige Schlachter zwischen 220 und 255 Pf. sommertrocken, Land jeder Sorte brachte 22—25 Pf. weniger als Prima; Brack verkauften sich von 180 bis 210 Pf., alles per ½ Kilo. Die von russischen Häfen direkt nach den Bestimmungsorten verladenen Partien erzielten entsprechend billigere Preise, da für derartige Abladungen die im Lande geltenden Originalgewichte und Sortimente bestimmend sind. Frankreich, England, Italien und Spanien fehlten fast gänzlich als Käufer, da die diesjährigen Preise den dortigen Fabrikanten keine Rechnung ließen. Sowohl im Ursprungslande, als auch hier und an anderen Plätzen Deutschlands waren die Bestände am Jahresschlusse gleich Null. Die jetzt im Lande vorkommenden frischen Felle werden trotz ihrer mangelhaften Beschaffenheit so teuer bezahlt, daß wieder mit wesentlich höheren Preisen gerechnet werden müßte, falls die gegenwärtig gezahlten Preise Bestand haben. Der im glücklichsten Falle zu erzielende Nutzen ist im Verhältnisse zum Risiko ein so kleiner, daß deutsche Händler ohne feste Aufträge wohl schwerlich geneigt sein dürften, sich frische saisontrockene Felle für eigene Rechnung hinzulegen. Die weitere Preisgestaltung wird in erster Linie davon abhängen, ob die Mode für Kalbfellstiefel und Schuhe anhält und ob inländische und ausländische Fabrikanten imstande sein werden, für ihr Leder aus dem diesjährigen Roheinkauf eine notwendig gewordene weitere Preiserhöhung bei den Schuhfabrikanten durchzusetzen. Hoffentlich

bleiben dem deutschen Handel, welcher bei den exorbitant gestiegenen Preisen unzweifelhaft größeste Vorsicht üben wird, ähnliche Verluste, wie sie das Jahr 1910 im Gefolge hatte und welche trotz der Hausse in diesem Jahre noch nicht auszugleichen waren, im neuen Jahre erspart.

Altrussische Kalbfelle hatten ungefähr denselben Verlauf wie Kurische aufzuweisen und wurden sowohl in saisontrockener wie auch in sommertrockener Ware in der Hauptsache direkt von russischen Häfen nach Amerika verkauft, während deutsche Fabrikanten erst, als die Trocknung nichts mehr zu wünschen übrig ließ, Interesse, namentlich für bessere Sorten, zeigten. Der deutsche Handel nahm ungleich kleinere Quantitäten auf als sonst, da die Preise nur unbedeutend billiger als für Kurische Felle waren. Für bessere Resnoi, welche saisontrocken 33 bis 35 Rbl. per Pud erzielten, stiegen die Preise in den Sommermonaten bis 40 Rbl., Paloien, welche das ganze Jahr hindurch sowohl in leichten wie auch in schweren Gewichten — letztere hauptsächlich für Amerika — begehrt waren, wurden mit 23 bis 29 Rbl. per Pud sortiert bezahlt. Die Zufuhren zur Nischnyer Messe waren ungleich kleiner als sonst, da die Hauptpartien schon vor der Messe im Lande geräumt waren. Das zugeführte Quantum bestand aus ca. 350 000 Resnoi und ca. 200 000 Stück Paloi und fand in der Hauptsache seinen Weg nach Amerika durch Vermittlung russischer Händler, während die auf der Messe anwesenden deutschen Fabrikanten und Händler nur wenig kauften, da ihnen die Preise zu hoch waren.

Polnische Kalbfelle wurden bis zum Monat April meist in gesalzenem Zustande von russischen und deutschen Kommissionären an amerikanische und deutsche Fabrikanten verkauft, doch sicherte sich auch der deutsche Handel diverse Partien, welche hinterher ihren Weg nach Amerika nahmen. Derartige Ware wurde im Lande mit 12½ bis 13½ Rbl. per Pud ausgesalzenes Gewicht bezahlt. Die nach Amerika verkauften Felle dürften wenig Nutzen gebracht haben, denn sie trafen meist an den Bestimmungsorten mit ungleich größerem Gewichtsverlust ein, als nach dem von den Verkäufern als maximal garantierten Manko zulässig war, so daß hinterher nicht unbedeutende Vergütungen gewährt werden mußten. Vom Monat Mai ab wurden gewichtstrockene prima Felle im Lande mit 31 bis 34 Rbl. per Pud bezahlt. Da ein großer Teil dieser Felle schon im voraus nach Amerika zu billigeren Preisen verschlossen war, dürften die Verkäufer statt des erhofften Nutzens schließlich mit Schaden abgeschnitten haben. Es darf nicht unerwähnt bleiben, daß auch größere Partien, welche frühzeitig zu niedrigen Preisen eingekauft waren, überhaupt nicht oder nur zu wesentlich höheren Preisen geliefert wurden, wie dies bei steigender Konjunktur schon wiederholt in Polen und Litauen zu beobachten

war. Die dem hiesigen Platze zugeführten Partien erzielten von 230 bis 255 Pf. per ½ kg für Prima, 207½ bis 232½ Pf. für Sekunda, stellten sich also 15 bis 20 % höher als letztes Jahr. Frankreich, welches früher diesen Artikel vorzugsweise kaufte, zeigte in diesem Jahr wenig Interesse, da die hohen Preise keine Rechnung in Aussicht stellten.

Rohe Kipse.

Rohe Kipse hatten anfangs des Jahres einen ziemlich hohen Preisstand, weshalb Händler und Fabrikanten nur den augenblicklichen notwendigsten Bedarf deckten. Allgemein wurde damit gerechnet, daß sich die Preise nicht halten und, wie im Vorjahre, im Februar zurückgehen würden. Indessen erfüllte sich diese Annahme nicht, da die für das Frühjahr erwarteten größeren Zufuhren in Kalkutta ausblieben, und die Folge davon war, daß nunmehr allgemein zuversichtlich mit Käufen begonnen wurde. Es entwickelte sich ein lebhaftes Geschäft zu stabilen Preisen, und Händler wie Fabrikanten versorgten sich wie in regulären Zeiten mit Ware. Niemand rechnete um diese Zeit mit niedrigeren, ganz gewiß aber auch nicht mit höheren Preisen. Da aber griff ganz unerwartet gegen Mitte des Jahres Amerika, das bislang für den Rohkipsmarkt gar nicht in Betracht kam, ein und beorderte in Kalkutta für sofort und auf spätere Lieferung größere Quantitäten, als die Ablader sich im Ursprungslande zu beschaffen in der Lage waren, so daß die Nachfrage nunmehr das Angebot bedeutend überschritt, wodurch die Preise andauernd weiter in die Höhe geschraubt wurden. Deutschland und die anderen an dem Artikel interessierten Länder verhielten sich den gesteigerten Preisen gegenüber ziemlich reserviert, in der Hoffnung, daß sich Amerika wohl bald als beachtenswerter Käufer vom Markte zurückziehen würde. Diese Hoffnung war indessen eine trügerische, denn Amerika setzte im Gegenteil seine Käufe in verstärktem Maße zu immer höheren Preisen fort, so daß sich die deutschen und übrigen Interessenten gezwungen sahen, ihre bisherige Zurückhaltung aufzugeben, zumal sich bei ihnen ein effektiver notwendiger Bedarf eingestellt hatte. Ueberdies mußten die Fabrikanten ihre Einarbeitungen erhöhen, weil sich das Herbstgeschäft in fertiger Ware infolge der anhaltend nassen Witterung viel früher als sonst eingestellt hatte, und sehr gute Preise für fertige Leder zu erzielen waren. Infolge allseitigen Eingreifens stiegen in Kalkutta nunmehr die Preise nicht mehr, wie seither, allmählich, sondern sprungweise, und erreichten am Jahresschlusse eine Höhe wie nie zuvor, so daß sich alle Käufer einschließlich Amerika gezwungen sahen, gegenüber den erhöhten Forderungen der Ablader größere Zurückhaltung zu beobachten. Sollten die Zufuhren in Kalkutta sich vermehren, was allem Anscheine nach für die nächste Zeit zu erwarten ist, so dürften sich die übertriebenen Preise nicht aufrechterhalten lassen; jedenfalls scheint der Höhepunkt erreicht zu sein. Die Preissteigerung

betrug gegen das Vorjahr 30 bis 40 %. Die Aussichten für das neue Jahr erscheinen durchaus nicht rosig, denn während der Nutzen im Berichtsjahre infolge der günstigen Konjunktur für fast alle Interessenten befriedigend war, liegt die Befürchtung nahe, daß das jetzige Preisniveau den künftigen Nutzen schmälern resp. ihn bei umschlagender Konjunktur leicht in Verlust verwandeln kann. Vorsicht dürfte also geboten sein.

Chinahäute. Chinahäute hatten minimales Geschäft. Nur anfangs des Jahres wurden kleinere Quantitäten von Deutschland importiert. Später ließen die durch das Eingreifen Amerikas im Lande gewaltig gesteigerten Preise den deutschen Fabrikanten keine Rechnung mehr. Die Preise stellten sich am Jahresschlusse 30 bis 40 % höher als am Jahresbeginn, und es erscheint fraglich, ob sich die letzten Notierungen werden aufrechterhalten lassen. Jedenfalls dürften die hohen Preise den Import in Deutschland immer mehr beschränken.

Roßhäute. Gesalzene Roßhäute sind von den Preissteigerungen, welche im Berichtsjahre Rindhäute und Kalbfelle erfahren haben, nicht berührt worden. Das Leder aus dieser Häutegattung ist zum allergrößten Teil nicht zur Herstellung einer gutsitzenden Fußbekleidung geeignet, und bei Schuhen und Stiefeln wird auf Schönheit mehr Wert gelegt als auf Dauerhaftigkeit. — Die Preise mußten von Januar bis August allmählich nachgeben, und stellten sich im August etwa 10 % niedriger als am Jahresbeginn. In den letzten vier Monaten des Berichtsjahres wurde das Geschäft lebhafter, und die Preise erreichten zum Jahresschluß wieder dieselbe Höhe wie zu Beginn des Jahres. Dementsprechend war im ersten Halbjahr das Geschäft für den Handel unbefriedigend, fand jedoch in der zweiten Jahreshälfte einen befriedigenden Ausgleich.

Gesalzene Roßhälse wurden in den letzten vier Monaten in größeren Mengen zu mäßigen Preisen nach Amerika placiert, wodurch eben auch die Preise für Roßhäute anziehen konnten.

Gesalzene Roßschilder sind in ganz schwerer Ware von deutschen Fabrikanten, welche sie spalten und die Narbenseite zu Chromleder verarbeiten, ununterbrochen zu befriedigenden Preisen gekauft worden; die anderen Sorten gingen regelmäßig nach Rußland. Die Preise hielten sich, ohne wesentliche Schwankung, während des ganzen Jahres auf gleicher Höhe; der Zwischenhandel mußte sich mit einem sehr mäßigen Nutzen begnügen.

Trockene Roßhäute wurden im Herbst aus Oesterreich-Ungarn eingeführt, während trockene Roßhälse aus Rußland kamen; auch diese Waren brachten nur einen kleinen Nutzen. Die Einfuhr von argentinischen Roßhäuten war geringer und weniger lohnend als sonst, weil in den Produktionsländern das Gefälle kleiner und teurer war als im Vorjahre.

Lammfelle.

Lammfelle wiesen am Anfang dieses Jahres keine großen Bestände an den Stapelplätzen auf. Die noch vorhandenen Partien wurden im Verhältnis zur damaligen Situation im Preise zu hoch gehalten, so daß sie erst dann geräumt werden konnten, als einerseits die Eigner nachgiebiger, andererseits für frische Felle Preissteigerungen von ca. 10 % von den Ursprungsplätzen gemeldet wurden. Der Handel verhielt sich diesen höheren Notierungen gegenüber zunächst abwartend und griff erst dann in stärkerem Maße ein, als einige Fabrikanten, die noch kurz vorher jede Preiserhöhung energisch abgelehnt hatten, persönlich an den Stapelplätzen und in den Ursprungsländern Abschlüsse zu den neuen Notierungen vornahmen. Das Geschäft war zunächst ein ziemlich schwieriges; ein großer Teil der deutschen Fabrikanten, besonders derjenige, der sich zur richtigen Zeit reichlich mit Rohware versorgt hatte, hielt sich vollkommen reserviert, in der Ueberzeugung, daß dieses Vorgehen ein Sinken der Preise zum Herbst herbeiführen müsse. Diese Hoffnung hat sich erfreulicherweise im Interesse der ganzen Branche nicht erfüllt. Das Geschäft war im Laufe des Sommers ein recht flottes. Sowohl diejenigen Gerbereien, die in der Hauptsache mit deutschen Handschuhfabrikanten arbeiten, wie auch diejenigen, die ihr Leder vorzugsweise nach Amerika verkaufen, waren gut beschäftigt und nahmen, da die Preise trotz der ungefähr zehnprozentigen Steigerung noch immer normal waren, bedeutende Quantitäten an rohen Lammfellen auf. Mit Beginn des Balkankrieges gestaltete sich das Geschäft noch etwas lebhafter. Der Mangel an Zufuhren aus dem Orient und die Furcht, daß die infolge des Krieges unbedingt kleinere Produktion von orientalischen Fellen im nächsten Jahre eine Hausse von unabsehbarer Tragweite hervorrufen könne, veranlaßten viele Fabrikanten, soweit sie es noch nicht getan hatten, sich auf Monate hinaus mit roher Ware zu versorgen. Die Läger sind heute an den Stapelplätzen sowohl wie bei sämtlichen deutschen Händlern überaus klein und dürften bis zum Eintreffen größerer frischer Zufuhren, worüber ja noch Monate vergehen, vollkommen geräumt sein.

Es ist heute außerordentlich schwierig, eine Prognose für das nächstjährige Geschäft zu stellen. Es unterliegt keinem Zweifel, daß die Händler an den Ursprungsplätzen höhere Preise zahlen werden. Hält der rege Bedarf an und werden die Fabrikanten geneigt sein, dieser Preissteigerung zu folgen, wird auch das Geschäft ein gutes bleiben, anderenfalls wird vorläufig wenigstens mit einer großen Stagnation gerechnet werden müssen.

Der rasche Verkauf der ersten nach Triest gekommenen griechischen Felle, die eine gute Qualität zeigten, bildete das Signal für die Abschlüsse an den anderen Plätzen des Orients. Bulgaren, Serben, Rumänen, Mazedonier wurden ungefähr 10 %

teurer als im vorigen Jahre geschlossen, ebenso auch Aleppo, Bagdad und ähnliche Sorten, die aber größtenteils nur nach Oesterreich Absatz fanden. Von Smyrna-Fellen dagegen gingen auch größere Partien nach Deutschland. Italienische Felle waren sehr beliebt. Algier-Felle waren in schweren und leichten Gewichten schlank zu verkaufen. In Nordafrika werden innerhalb der nächsten vier Wochen die Abschlüsse für das ganze nächste Jahr mit den Schlachthäusern gemacht. Die Schlächter treten dort mit Prätentionen auf, deren Bewilligung eine Preissteigerung von ungefähr 20 % bedeuten würde. Spanische Felle, sowohl Lechazos und Macaquillos, wie auch Macacos, waren gesucht. Russische Felle sämtlicher Provenienzen sind in diesem Jahre nicht so stark wie sonst nach Deutschland gegangen. Neben den großen englischen Handschuhfabriken, die wie alljährlich größere Quantitäten erststichiger Kasaner auf der Nischnyer Messe kauften, waren hauptsächlich russische Fabrikanten und einige amerikanische Handschuhhäuser im Markt.

Schmaschen. Schmaschen waren für Handschuhzwecke während des ganzen Jahres außerordentlich gefragt und sind auch jetzt noch gesucht, obwohl die Preise in den La Plata-Staaten ungefähr 30 % gestiegen sind. Die Ernte wird dort von Jahr zu Jahr kleiner.

Schaffelle. Schaffelle hielten sich, von kleinen Preisschwankungen abgesehen, in ziemlich unveränderter Preislage. Das Geschäft war befriedigend, und es haben sich große Bestände niemals angesammelt. Bevorzugt waren andauernd Felle mit großer Fläche und grobhaarigen Wollen: es wurden auch viele orientalische Sorten gehandelt.

Ziegenfelle. Deutsche Ziegenfelle können als das Schmerzenskind der Saison gelten; der im Vorjahr beginnenden flauen Tendenz folgte eine weitere Depression, die andauernd bis zum Jahresschluß anhielt und dem Handel durchweg schwere Verluste brachte. Die neue Saison setzt mit nominellen Preisen ein und dürfte besonders für Heberlinge sich weiter leblos gestalten, da farbiges Schuhleder im Konsum noch immer keine Aufnahme findet.

Russische Ziegenfelle kommen für deutschen Handel fast gar nicht mehr in Betracht, da sie ihren Weg zumeist nach Amerika direkt von den russischen Hafenplätzen finden. Petropawler, Bucharen usw. wurden zwar in großen Quantitäten von Amerika aufgenommen und erzielten 14 bis 14½ Rbl. per Pud, doch befinden sich noch ziemlich große Bestände im Ursprungslande unverkauft. Kurische Ziegen und Heberlinge wurden von den deutschen Händlern anfangs des Jahres à 1,62 bis 1,70 Rbl. per Stück aus dem Markte genommen und mit kleinem Nutzen meist an deutsche Fabrikanten weitergegeben. Für Felle der neu beginnenden Ernte zahlen die Sammler selbst 1,70 bis 1,75 Rbl., und es sollen einige wenige Abschlüsse à 1,80 Rbl. an einen deutschen Händler stattgefunden haben.

Das Gros der Ware liegt noch unverkauft, da die geforderten Preise keine Rechnung lassen. Kasaner Heberlinge verkauften sich flott zumeist an deutsche Fabrikanten und erzielten 1,20 bis 1,30 Rbl. für ersten Stich, während zweiter Stich 1,55 bis 1,70 Rbl. löste.

Zickelfelle.

Zickelfelle setzten bei den ersten Einkäufen im Frühjahr mit wesentlich gesteigerten Preisen ein, die sich aber nicht aufrecht erhalten ließen, und konnten, als die Ernte allmählich an den Markt kam, kaum vorjährige Preise behaupten. Infolge der anfänglichen Treibereien gestaltete sich das Geschäft sehr schleppend und flaute allmählich weiter ab, so daß große Verkäufe nur mit Verlust zu ermöglichen waren. Schwere Sorten und bessere Qualitäten, welche anfangs am meisten getrieben wurden, hatten den schlechtesten Markt und konnten bis zum Jahresschluß nicht geräumt werden.

Hasen-, Kanin-, Reh- und Hirschfelle.

Hasenfelle waren von der Hutmode begünstigt und erzielten eine außerordentliche Preissteigerung. Mit 80 Mk. per hundert Stück einsetzend, erhöhten sich die Preise bis zum Schluß der Saison auf 130 Mk., ohne Bestände zurückzulassen. Wer diesen Artikel mit Vertrauen beachtete, hat erhebliche Verdienste erzielt. Die neue Saison setzt mit einer wilden, nie zuvor geahnten Preistreiberei ein, und es werden bereits 160 Mk. willig gezahlt. Wie lange diese Situation anhält, hängt lediglich von der Mode ab; die kleinste Aenderung derselben dürfte auch wesentliche Preisreduktionen auf dem Hasenmarkt zur Folge haben.

Kaninchenfelle, welche gleichfalls von der Hutmode begünstigt und außerdem auch für Kürschnerzwecke erhebliche Verwendung fanden, zeigten ebenfalls große Preiserhöhungen, jedoch nicht in dem Umfange wie Hasenfelle, haben auch besonders von der erneuten Preissteigerung nicht profitiert.

Rehfelle setzten bei lebhafter Tendenz mit gegen das Vorjahr gesteigerten Preisen ein, welche sich aber nicht lange behaupten konnten. Schon im Juni bis Juli machte sich eine wesentliche Verflauung geltend, die auf die Preislage drückte. Am Jahresschlusse weist der Markt noch große Bestände auf, welche anscheinend nur mit Verlust zu realisieren sein dürften.

Hirschfelle blieben auch in diesem Jahre in lustloser Tendenz, da der Export, welcher sonst belebend wirkte, beinahe gänzlich ausblieb. Die Preise, welche bei Jahresbeginn ohnehin niedrig waren, blieben ziemlich unverändert.

143. Lederhandel.

Allgemeines.

Das Jahr 1912 war reich an ungewöhnlichen Erscheinungen. Wenn die Lederindustrie seit dem Jahre 1895 auch gewohnt ist, daß von Zeit zu Zeit starke Schwankungen den Markt bewegen, so sind doch Konjunkturen, wie die diesjährige, bisher nicht

zu verzeichnen gewesen. Und zwar nicht nur durch die Höhe der erreichten Preise, sondern namentlich durch die lang anhaltende Dauer der nach oben gerichteten Tendenz zeichnete sich die diesmalige Hausse-Periode vor allen früheren aus. Dazu kommt, daß, während steigende Konjunkturen sonst lediglich von der Gestaltung des Rohwarenmarktes ausgingen, die diesmalige zwar teilweise durch die gleichen Ursachen hervorgerufen wurde, daß sie aber in der Hauptsache durch die sehr starke Nachfrage nach Leder in der ganzen Welt erst ihre eigentliche Wirkung und Dauer erlangte. Dazu haben nicht nur der außerordentlich große Verbrauch, der durch die während des zweiten Halbjahres fast ununterbrochen herrschende feuchte Witterung begünstigt wurde, und die allgemein glänzende wirtschaftliche Lage, sondern auch die Deckung des für Kriegsrüstungen notwendigen Bedarfes beigetragen. Die Haussebewegung scheint am Ende des Jahres noch nicht abgeschlossen zu sein, und es wird vorläufig noch mit weiter steigenden Notierungen gerechnet werden müssen.

Die erste Hälfte des Jahres verlief im allgemeinen ziemlich normal. Das Geschäft litt in den Monaten Januar/März noch unter den Nachwehen des ungünstigen Verlaufs des Jahres 1911. Recht große Bestände mußten aus dem verflossenen Jahre hinübergenommen werden und belasteten den Markt, so daß der Bedarf zunächst allseitig klein und die Kauflust verhältnismäßig gering waren. Unter diesen Umständen war es unmöglich, irgendwelche Preisaufbesserungen durchzusetzen, vielmehr waren die Fabrikanten durchaus zufrieden, auf der Basis der damaligen Preise Absatz zu finden. Im April aber begannen sich bereits die Anzeichen einer Besserung bemerkbar zu machen. Die Schuhfabrikation, die Stapelartikel herstellt und den Hauptabnehmer des Großhandels bildet, erfuhr eine wenn auch zunächst nur geringe Besserung der Situation. War sie bis dahin allgemein sehr schwach beschäftigt, so gingen etwa von Ostern ab die Aufträge auf Schuhwaren etwas stärker ein. Allmählich lichteten sich auch die älteren Bestände auf den Lägern der Lederfabrikanten und Händler, so daß nach längerer Pause von seiten des Großhandels wieder Meinungskäufe vorgenommen wurden. Da zu gleicher Zeit der Wildhäutemarkt eine immer stärker steigende Tendenz zeigte, gelang es den Lederfabrikanten endlich, kleinere Preiserhöhungen für die meisten Gattungen Leder durchzusetzen. Allerdings wurden diese Erhöhungen zunächst nur vom Ledergroßhandel bewilligt, während derselbe seine Abnehmer noch aus seinen älteren Beständen auf Grund der seitherigen Preise zu bedienen genötigt war. Immerhin entwickelte sich vom Monat Juli ab ein außerordentlich lebhaftes Geschäft. Die Ueberzeugung, daß der Markt einer starken Hausse entgegengehe, brach sich mehr und mehr Bahn, so daß schließ-

lich ein außerordentlich lebhafter Verkehr einsetzte, der bis zum Schluß des Jahres ohne jede Unterbrechung anhielt. Das Berichtsjahr hat somit dem Berliner Lederhandel ganz bedeutend höhere Umsätze gebracht. Der Nutzen dürfte allseitig ebenfalls ein verhältnismäßig guter gewesen sein, und da außergewöhnliche Zahlungseinstellungen nicht zu verzeichnen waren, kann das Resultat des Jahres durchaus befriedigend genannt werden. — Norddeutsche Wildsohlleder, die im vorigen Jahr vollständig vernachlässigt waren, so daß es den Anschein hatte, als ob dieser Artikel in absehbarer Zeit von dem Markte verschwinden würde, begegneten, beginnend mit Juli, bis Jahresschluß einer ungewöhnlich starken Nachfrage, der auch nicht annähernd Genüge geleistet werden konnte, und es dürfte sich in der nächsten Zeit die Knappheit in diesen Sorten noch weiter verschärfen. Preise, die sich anfangs des Jahres für beste Gattungen zwischen 125 und 130 Mk. bewegten, stellen sich am Ende desselben auf 150 bis 155 Mk. per 50 kg. — In norddeutschen Wildbrandsohlledern ist die Produktion von den meisten Fabriken fast vollständig eingestellt worden, weil sie in den letzten Jahren unrentabel war; nur noch vereinzelt wird diese Gattung hergestellt; sie erzielt augenblicklich etwa 20 % höhere Preise als im Vorjahr. Zahmsohlleder sind im Herbst des Jahres 1911 infolge der trockenen Witterung nur in geringen Mengen verbraucht worden, so daß die Fabriken mit recht erheblichen Beständen in das neue Jahr hinübergingen. In der zweiten Hälfte dieses Jahres dagegen war der Konsum ein so starker, daß die Bestände sehr schnell geräumt waren, und die Produktion auch nicht annähernd genügte, um den Bedarf zu decken. Bestände befinden sich weder bei den Fabrikanten noch bei den Händlern. Auch hierfür sind die Notierungen etwa 15 % höher. — Zahmvaches kamen nur in kleinen Mengen an den hiesigen Platz; die wenigen Fabriken, die diesen Artikel noch herstellten, versandten denselben direkt an die Kundschaft; diese Gattung hat nicht nur für Berlin, sondern überhaupt an Bedeutung stark eingebüßt. — Wildvacheleder hingegen sind als Ersatz für norddeutsche Wildbrandsohlleder von den Schuhfabriken aufgenommen und in bedeutendem Maße verarbeitet worden. Die Herstellung dieser Gattung nimmt von Jahr zu Jahr größeren Umfang an, da aber in diesem Jahre die Nachfrage bei fortdauernd steigenden Preisen besonders groß war, zeigt sich gegenwärtig ein empfindlicher Mangel an geeigneter Ware. Der Preisaufschlag beträgt am Jahresschlusse 15 bis 20 %. — Zahmvache-Croupons hatten kein sehr großes Geschäft. Die Preise waren im allgemeinen zu hoch, um einen stärkeren Konsum zuzulassen, denn sie stellten sich etwa 10 % höher als am Beginn des Jahres. — Wildvache-Croupons, die für den weitaus größten Teil der Abnehmer einen vollständigen Ersatz für Zahmvache-Croupons darstellen und

infolge ihres billigen Preisstandes beliebter sind als jene, hatten ein außerordentlich großes Geschäft. Zwar wächst die Herstellung dieses Artikels von Jahr zu Jahr, so daß sie der Nachfrage beinahe etwas vorausgeeilt ist. Trotzdem sind die sehr bedeutenden Partien, die an den Markt kamen, namentlich in der zweiten Hälfte des Jahres bei steigenden Notierungen stets schlank untergebracht worden. Der Preisunterschied gegen das Vorjahr beträgt gegenwärtig etwa 15 %. — Vacheabfälle waren ein besonders beliebter Artikel. Die Fabrikanten konnten die an sie gestellten Lieferungsansprüche fast niemals voll befriedigen, und namentlich von der Schuhfabrikation sind ganz enorm große Mengen verarbeitet worden. Es bezieht sich dies sowohl auf Vachehälse, als auch auf Vacheseiten, auf letztere noch in verstärktem Maße. Hälse erfuhren eine Aufbesserung der Notierungen von etwa 15 bis 20 %, Seiten eine solche von 25 bis 30 %. — Bemerkenswert ist, daß in diesem Jahr ein seit Jahren vollständig vernachlässigter Artikel, nämlich Spalt, allseitig wieder Aufnahme fand, da er bei der hohen Preislage von Vacheabfällen vielfach als Ersatz für diese verwendet wurde. Auch hier ist eine Erhöhung der Preise um etwa 25—30 % zu verzeichnen. — Braune und schwarze Stiefelkipse hatten im Anfang des Jahres ein ruhigeres Geschäft. Bis anfangs Mai gingen die Preise um etwa 2 % zurück, nahmen aber infolge der hohen Rohhautpreise alsdann eine steigende Richtung. Gegen den niedrigsten Stand in diesem Jahre machte sich schon im September eine Steigerung von 7 % bemerkbar, während dieselbe am Schluß des Jahres etwa 15 % betrug. In Pantinenkipsen lag das Geschäft ähnlich wie in Stiefelkipsen. Auch hier setzte die Aufwärtsbewegung der Preise etwa Ende Mai ein, nachdem sie bis dahin ziemlich stabil waren; am Schlusse des Jahres betrug die Preissteigerung etwa 15 %. — Infolge des sehr hohen Standes der Preise für rohe Kipse geht fertige Ware in sehr fester Stimmung in das neue Jahr hinüber. — Fahlleder begegneten während des ganzen Jahres guter Nachfrage, obgleich das Geschäft in diesem Artikel am hiesigen Platze nicht mehr von großer Bedeutung ist. Auch hier bewegten sich die Preise in steigender Richtung; der Preisaufschlag am Schlusse des Jahres betrug, verglichen mit den Preisen zu Jahresbeginn, etwa 20 %. —

Lederkommissionsgeschäft.

Das Berichtsjahr brachte dem Lederkommissionsgeschäft in Uebereinstimmung mit dem gesamten Lederhandel ein befriedigenderes Ergebnis als das Jahr 1911. Es lag dies teils an dem ungemein günstigen Konsumwetter, welches z. B. dem Artikel norddeutsche und Zahmsohlleder sehr zugute kam, teils aber auch an der fortwährend steigenden Konjunktur, welche die Abnehmer dauernd zu größeren Käufen veranlaßte. Bis zum Schlusse des Jahres hat die aufwärts gerichtete Preisbewegung angehalten,

und es waren infolge knapperer Zufuhren die Eingänge klein, so daß sich die höheren Preise leicht durchsetzen ließen. Man sieht daher im Kommissionsgeschäft dem neuen Jahr mit Ruhe entgegen und hofft auf ein gutes, stabiles Geschäft, weil die Zufuhren andauernd knapp bleiben und sich bereits ein sehr reger Bedarf bemerkbar macht.

Schuh- und Oberleder.

Schuh- und Oberleder zeigten ein außerordentliches Steigen der Preise und Mangel an guter Mittelware. Das Geschäft war zu Anfang des Jahres bis zum Monat Mai durchaus normal, auch die Preise hielten sich noch auf dem Niveau vom Schlusse des Vorjahres. Später aber setzte der Bedarf außerordentlich stark ein, und die Preise gingen sprungweise bis 15 % für die verschiedenen Sorten in die Höhe. In den letzten beiden Monaten des Jahres flaute das Geschäft plötzlich nicht unmerklich, zum Teil infolge der politischen Beunruhigung, ab. Der Import feiner Oberleder hielt sich in dem bisherigen Umfang, dagegen steigerte sich die Ausfuhr in sehr erfreulichem Maße. Die große Schwierigkeit für den Handel lag in der zweiten Hälfte des Jahres nicht so sehr in dem Umstande, höhere Preise durchzusetzen, als vielmehr in der Heranschaffung des benötigten Quantums. Und wenn in bezug auf den Geschäftsgang für den Handel auch kein solch gutes Ergebnis vorliegt wie für die Fabrikation, trotz deren Klage, daß die Einkaufspreise im Verhältnis zum Erlös für das Fabrikat zu hohe seien — er würde zufrieden sein, wenn nicht wiederum enorme Verluste einen großen Teil seines Nutzens verzehren würden. Es muß festgestellt werden, daß auch derjenige, welcher auf das Geschäft mit schwacher Kundschaft ganz verzichtete, nicht vor Verlusten geschützt blieb, da in diesem Jahr eine große Anzahl Schuhfabriken in Zahlungsschwierigkeiten geriet, die durchaus für kreditwürdig angesehen werden konnten. Und die große Sorge des Lederhandels basiert darauf, daß die immer noch steigenden Lederpreise und die kaum erhöhten Notierungen für Schuhwaren nicht in solchem Verhältnisse zueinander stehen, daß nicht weitere Fallimente zu befürchten seien. Insbesondere die Fabrikanten von Stapelware befinden sich in einer außerordentlich prekären Lage. Wenn es gelänge, die Chevreauxstiefeln wieder mehr populär zu machen, könnten die Rentabilitätsergebnisse bei den Kunden des Lederhändlers wieder bessere werden. Es lohnt, in diesem Zusammenhange auch darauf hinzuweisen, daß der Minderausfall an Rohware nicht die einzige Ursache für die Preiserhöhungen ist, sondern daß im Laufe der letzten Jahre die Möbel-, die Portefeuille- und die technische Branche außerordentlich große Quantitäten feiner Leder konsumiert haben. Ferner muß beachtet werden, daß Stiefel und Schuhe nicht mehr ausschließlich Bedarfs-, sondern zum großen Teil Luxusartikel geworden sind, und weiter,

daß das gegenwärtige, aus feinen gegerbten Ledersorten hergestellte Schuhzeug einen häufigeren Kauf bedingt als das frühere aus Wichskalbleder, Rind- und Roßleder hergestellte. Preiserhöhungen für schwarze und farbige Chevreaux sind nur bei den billigsten Sortimenten eingetreten und betragen 3 bis 5 %. Zu erwähnen bleibt, daß farbige billigste Leder in dieser Saison einen Rekordabsatz in allen Preislagen gefunden haben. Das Schmerzenskind der Branche ist der Artikel Kalbleder. Boxcalf in schwarz und farbig, immer noch der Hauptbedarfsartikel, ist ca. 10 bis 15 % im Preise gestiegen, Kalblack sogar noch teuerer geworden. Braun und Wichsleder zogen 10 bis 15 %, Samtkalb, Boxlack und glatte Farbleder ca. 10 % im Preise an. Rindlack wurde mehr gekauft als Kalblack und notierte ca. 10 % höher. Roß- und Fohlenlack haben ihren vorjährigen Preis behauptet. — Rindbox war sehr gesucht und stellte sich 15 % höher als letztes Jahr; auch Roßbox und Roß-Chevreaux wurden etwas höher bezahlt. In Roß-Schuhleder hat der Bedarf derart nachgelassen, daß ein Mehrerlös kaum zu erzielen war. — Ueber Ziegen- und Saffianleder ist neues nicht zu berichten. — Die Nachfrage nach Schafledern für Futterzwecke (schwarz, braun, lohgar, butterfarbig) verringert sich immer mehr. Größere Umsätze ließen sich allenfalls in den allerbilligsten Sorten erzielen. Die Preise blieben dieselben wie zuvor. Imitationen aus Schafleder für Oberlederzwecke konnten in den feinen Farben (grau und mode) etwas höhere Notierungen erzielen. Für schwarz herrschte nur schwaches Interesse, da billige echte Chevreaux immer zu haben waren und diese Imitationen verdrängten.

Lederdetailgeschäft.

Das Lederdetailgeschäft hatte im Berichtsjahre befriedigende Umsätze zu verzeichnen. Der Bedarf war während des ganzen Jahres, mit Ausnahme des letzten Monats, der jedoch immer zu den stillsten des Jahres gehört, ein guter. Weniger befriedigend war die allgemeine Geschäftslage. Trotz der enormen Preissteigerung für Leder und für die meisten Bedarfsartikel und trotz der wesentlichen Verteuerung der allgemeinen Lebensführung war die von den Fachverbänden mit Ausdauer und Energie betriebene Bewegung nicht imstande, eine allgemeine Preiserhöhung für Maßstiefel und Reparaturen durchzusetzen. Namentlich die kleinen selbständigen Schuhmacher, welche ohne Gesellen arbeiten und die Mehrheit der Betriebe bilden, fürchten sich, ihre Preise zu erhöhen, um nicht den einen oder den anderen Kunden zu verlieren. Sie arbeiten deshalb lieber zu bisherigen Preisen, obwohl sie dabei kaum ihren Lebensunterhalt verdienen können. Auf diese Weise wird es den einsichtigeren Schuhmachern sehr schwer gemacht, ihre Lage durch Preiserhöhungen aufzubessern, und die unausbleibliche Folge davon ist, daß sehr viele Betriebe zugrunde gehen oder aber freiwillig eingestellt werden. Es gehört nicht zu den Seltenheiten, daß selbständige Schuhmacher ihr

Geschäft freiwillig aufgeben und als Gesellen arbeiten, weil sie sich dabei oftmals besser stehen. Diese Situation im Schuhmachergewerbe beeinflußte naturgemäß das Lederdetailgeschäft in ungünstigster Weise. Da der Konsument nichts verdient, versucht er den Einkaufspreis nach Möglichkeit herabzudrücken. Gibt es doch auch im Lederdetailgeschäft Betriebe, bei denen dieselben Grundsätze, wie die vorstehend geschilderten, überwiegen und die ebenfalls mit einem Nutzen arbeiten, der kaum mehr als die Handlungsunkosten deckt. Es fehlt diesen Betrieben häufig die Einsicht, daß sie mit diesem Prinzip nicht vorwärts kommen können, obwohl die Erfahrung lehrt, daß die Schleuderer in den meisten Fällen nur unbedeutende Umsätze erzielen. Jedenfalls schädigen sie aber nicht nur sich selbst, sondern tragen dazu bei, daß im Lederdetailgeschäft heute durchgängig mit einem Nutzen gearbeitet wird, der als durchaus unzureichend bezeichnet werden muß. Neben der Verringerung der Rentabilität hat die gewaltige Preissteigerung aber auch weitere Schwierigkeiten herbeigeführt. Der Mangel an geringen und mittleren Sortimenten verteuerte gerade diese Ziffernware derartig, daß die Konsumenten sich gezwungen sahen, zu besseren Sortimenten überzugehen. Es werden aber hier Anforderungen an den Ausfall derselben gestellt, die weder von Fabrikanten noch von Händlern zu erfüllen sind. Während auf der einen Seite der Produzent durch geringere Sortimente und Crouponage einen Ausgleich für die nicht in ihrer vollen Höhe zu erzielenden Preise herbeizuführen sucht, verlangt andererseits der Konsument für den zu zahlenden Aufschlag ein wesentlich besseres Sortiment. Der Detailhandel, der die Croupons einzeln aussuchen lassen muß, hat dadurch große Schwierigkeiten und Widerwärtigkeiten zu überwinden. — In Gummiabsätzen werden hier in den bekannten Marken Angebote gemacht, die nicht nur allen kaufmännischen Grundsätzen Hohn sprechen, sondern auch direkt gegen die seitens der Fabrikanten aufgestellten Verkaufsbedingungen verstoßen, ohne daß es möglich ist, gegen derartige unlautere Machinationen vorzugehen. — Im einzelnen ist zu berichten, daß auch im Berichtsjahre starke Sohlleder-Croupons mehr Nachfrage hatten, während für leichtere und mittelstarke Ware Deutsche und Wildvache-Croupons bevorzugt wurden. Recht fühlbar war der Mangel an billigen Croupons für „Flecke", da die vorhandenen billigen Wildvache-Croupons keinen richtigen Ersatz dafür bieten. Abfälle kommen für den Detailhandel kaum noch in Frage, denn die dafür geltenden Tagespreise schließen eine Verwendung im Kleinbetriebe fast vollkommen aus. Ganz besonders trifft dies für Vache-Bäuche zu, die bisher zur Erneuerung der Brandsohlen beim Besohlen der Stiefel gebraucht wurden. Es kommen nunmehr für diese Zwecke Spaltstücke zur Verwendung. Die hohen Oberlederpreise sind jetzt zur Kalamität geworden. Kalbleder- und Rindleder-Aus-

schnitte brachten in den meisten Fällen Verlust, da die Preise für Schäfte auch nicht annähernd mit den gegenwärtig für Oberleder gezahlten Schritt gehalten haben, so daß ein arges Mißverhältnis zwischen Herstellungs- und Verkaufspreis besteht.

Buchbinder- und Portefeuilleleder wurden im Berichtsjahre in befriedigendem Umfange abgesetzt. Besonders im Herbst war infolge der großen Preissteigerungen vorrätige Ware sehr begehrt, so daß gute Umsätze erzielt werden konnten. Die Preisaufschläge, welche die zur Verwendung gelangenden Sorten erfuhren, waren durchweg recht erheblich, dürften sich aber für die Verbraucher in der Hauptsache erst im kommenden Jahre besonders fühlbar machen; sie beliefen sich, im Vergleiche mit denen am Schlusse des vorigen Jahres bei Juchten, Seehund, besseren Moutons und gespaltenem Schafleder auf ca. 10 %. Kalbleder und ostindische Ziegen wurden 10—15 % teurer, während ostindische Schafleder 15—20 % im Preise stiegen. Bei den geringen ungespaltenen Schafledern verschiedener Herkunft, die am hiesigen Platze viel verlangt wurden, betrugen die Aufschläge bis 30 %. Die Vorliebe für einfarbige Leder, besonders in dunklen Farben, hat angehalten, so daß wie im Vorjahre Phantasieleder nur wenig abgesetzt wurden. Buchbinder- u. Portefeuilleleder.

144. Lederfabrikation.

Das Geschäft in der Glacélederfabrikation war im Berichtsjahre nicht schlecht, wenn auch die erzielten Preise im Verhältnis zu denen der Rohware immer noch viel zu wünschen übrig ließen und Untergebote von größeren Handschuhfabrikanten und Händlern oft Kopfschütteln der Lederfabrikanten hervorriefen, selbst wenn noch billige Posten offeriert wurden. Rohe Felle wurden ca. 20—30 Mk. höher eingekauft als im Vorjahre. Ob schlanker Absatz weiter möglich sein wird, ist abzuwarten, vorläufig verhalten sich die Käufer reserviert, wie immer am Jahresschlusse. Dasselbe gilt auch vom amerikanischen Geschäft. Auch hier sind höhere Preise vorläufig schwer zu erzielen, dessenungeachtet werden für rohe Italiener, Spanier, Franzosen usw. der neuen Ernte schon wieder viel höhere Preise gemeldet, angeblich, weil orientalische Lammfelle infolge der Balkanwirren sehr knapp werden dürften. Schmaschen und ähnliche Felle erfreuten sich guter Nachfrage, aber die rohen Felle waren sehr teuer. Die rechnenden Fabrikanten werden sich ja wohl der Jahre 1906/07 noch gut erninnern, und es dürfte große Vorsicht am Platze sein.

Die Roßlederfabrikation kann auf ein wenig günstiges Geschäftsjahr zurückblicken. Die Rohware hielt sich anhaltend hoch im Preise, auch Schilder zeigten steigende Tendenz, ohne daß es möglich war, die Preise des Fabrikats mit denen des Rohmaterials in Einklang zu bringen. Lebhaft gefragt waren lohgare Roßklauen und Flemmen und gegen Ende des Jahres Roßleder.

auch Schuhleder. Spiegelausschnitte tendierten dagegen leblos; selbst sonst stets begehrte Narbenspalte verloren an Interesse und gaben im Preise nach, was wohl auf die vielen Fallissemente in Böhmen zurückzuführen sein dürfte. Von den Nebenprodukten war nur Leimleder in ausgesprochener Haussebewegung.

Vachelederfabrikation.

Das Berichtsjahr hat in der Vachelederfabrikation gegen seine Vorgänger einen sehr wesentlichen Unterschied gezeigt, der auf die Bewegung des Rohhautmarktes zurückzuführen ist. Während in den Vorjahren die Preise für rohe Ware immerhin einen hohen Stand zeigten, waren dieselben doch schwankend, und es war zeitweise möglich, etwas billiger anzukommen. Im Jahre 1911 dagegen setzte, nachdem im Oktober und November eine leichte Abschwächung eingetreten war, schon im Dezember eine Versteifung des Rohwarenmarktes ein, und seit dieser Zeit haben die Preise während des ganzen Berichtsjahres eine stetig und schnell steigende Entwicklung genommen. Das Preisniveau hat jetzt eine Höhe erreicht, die nie vorher gekannt und auch nicht erwartet worden ist, und es stellen sich die Notierungen für die einzelnen Provenienzen durchschnittlich um 40 bis 50 % höher als um die gleiche Zeit des Vorjahres. Es war indessen nicht möglich, für fertige Fabrikate auch nur annähernd die Preiserhöhungen durchzusetzen, es mußten sogar im Gegenteil in den ersten Monaten dieses Jahres für Vachecroupons Preiskonzessionen gemacht werden. Der Grund hierfür lag in dem schwachen Beschäftigungsgrad bei den Schuhfabriken, die noch unter den Nachwirkungen der abnormen Witterungsverhältnisse des Vorjahres zu leiden hatten. Später, als hier die Läger fertiger Schuhwaren sich nach und nach zu räumen anfingen und der Konsum einsetzte, konnten ungefähr um die Jahresmitte einige Preiserhöhungen durchgesetzt werden, wenngleich dieselben zunächst den größten Schwierigkeiten begegneten. Erst mit dem Eintritt des Herbstes, und nachdem sich auch die auf Grund der exorbitant gesteigerten Rohhautpreise in einer Reihe von Fabriken erfolgten Einschränkungen in der Einarbeitung bemerkbar machten, war es möglich, bessere Preise durchzusetzen. Im Gegensatz hierzu waren aber Vacheabfälle während des Berichtsjahres im großen und ganzen besser gefragt, und es wurden für diese auf der ganzen Linie höhere Preise verlangt und leichter bewilligt, um so mehr, als auch das Ausland hierfür als Käufer auftrat. Trotz dieser Besserung der Marktlage für fertige Fabrikate kann aber bedauerlicherweise nicht behauptet werden, daß die erzielten Preise den Fabrikanten befriedigenden Nutzen brachten, denn alle Preiserhöhungen wurden bis jetzt dadurch illusorisch, daß die Preise der rohen Häute den Preisen des fertigen Fabrikats derart vorauseilten, daß es nicht möglich war, hier auch nur annähernd einen Ausgleich zu schaffen. Im allgemeinen wurde aber auch die ganze geschäftliche Entwicklung

im Berichtsjahr durch die schlechten Geldeingänge und die hiermit zusammenhängenden bedenklichen Kreditverhältnisse, welche durch eine ganze Reihe von Zahlungseinstellungen gekennzeichnet waren, stark beeinträchtigt. Auch der hohe Geldstand, der das ganze Jahr hindurch anhielt, die allgemeine Teuerung, sowie nicht zuletzt die politischen Wirren waren einem befriedigenden Geschäftsgang hinderlich, so daß die Betriebe dieser Spezialbranche wohl kaum mit Nutzen gearbeitet haben dürften. Zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern haben im Betriebsjahre zufriedenstellende Beziehungen bestanden. Ein Export der diversen Artikel ist nicht mehr möglich, da das Inland wegen der hohen Gerbstoffzölle mit dem Auslande nicht zu konkurrieren vermag, und es wäre dringend zu wünschen, daß alle auf Gerbstoffe eingeführten Zölle bei den nächsten Tarifverhandlungen radikal beseitigt würden, zumal diese Zölle den inländischen Gerbrindeproduzenten keinen Nutzen bringen.

Sattlerleder.

Auch die Fabrikation von Sattlerleder stand von Anfang bis zum Schluß unter dem Zeichen einer noch nicht dagewesenen Aufwärtsbewegung der Rohhäutepreise. Die Fabrikate in schwarzen Geschirrledern und feineren Sattlerledern wurden während des Berichtsjahres regelmäßig gekauft. Mit größeren Umsätzen war in diesen Artikeln nicht zu rechnen; die unter vielen Mühen erzielten Preisaufschläge genügen nicht im entferntesten, um nur einigermaßen das Gleichgewicht mit dem Einkauf der rohen Häute zu halten. Das Geschäft in Militärzeugledern war in den ersten Monaten ruhig; mit Beginn des Frühjahrs machte sich eine größere Nachfrage geltend, welche bis zum Schlusse des Jahres anhielt. Der Beschäftigungsgrad ist zurzeit zufriedenstellend.

145. Glacé- und Chairlederfabrikation.

Von einer einzelnen Firma wird über die Glacé- und Chairlederfabrikation und die damit zusammenhängenden Zweige folgendes berichtet: Das Lederhandschuhgeschäft für den deutschen Bedarf setzte ruhig ein. Der milde Winter 1911/12 hatte den Verkauf in Winterhandschuhen beeinträchtigt, auch das teilweise milde Frühjahr und der anfänglich warme Sommer kamen mehr den Stoff- als den Lederhandschuhen zugute. Erst infolge des früh einsetzenden regnerischen Herbstes wurde das Inlandgeschäft lebhafter und führte zu stärkeren Lederkäufen. Die für das Ausland arbeitenden Handschuhfabriken waren im Frühjahr an manchen Plätzen stärker, an anderen schwächer beschäftigt und deckten ihren Bedarf nur in gewöhnlichem Umfang, auch die Ausfuhr in Glacéleder bewegte sich anfangs in ruhigen Grenzen. Verschiffungen nach Amerika wurden eine kurze Zeit hindurch infolge drüben geschaffener Zollschwierig-

keiten etwas verringert. — Auf den Rohfellmärkten traten im Frühjahr mäßige Preissteigerungen ein, die sich aber infolge des Wettkampfes einzelner Käufer um die Rohware bald in den meisten Ländern zu einer regelrechten Hausse entwickelten. Bei manchen Fellgattungen wurden die Preisaufschläge durch eine bessere Beschaffenheit der Ware zum Teil gutgemacht, im allgemeinen hat sich aber die Preislage um 10 bis 20 % nach oben verschoben. Sowohl die größeren Handschuhfabrikanten als auch Amerika griffen im Sommer stärker kaufend ein und nahmen die Hauptmenge der noch vorhandenen Leder alter Ernte aus dem Markte. Die Durchsetzung neuer höherer Preise stieß anfänglich, besonders für Handschuhe, aber auch für Leder, auf heftigen Widerstand. Den maßgebenden Handschuhfabrikanten gelang es aber, gewisse, wenn auch nicht ganz zureichende Preiserhöhungen durchzusetzen, und ebenso haben sich die Lederpreise allmählich erhöht und befestigt. Von einem starken Einfluß der Wahlvorbereitungen in Nordamerika und der Wahl Wilsons war nichts zu bemerken. Auch der Balkankrieg zeitigte keine nennenswerten Einflüsse. Wohl machte sich eine vorübergehende Zurückhaltung bei Beginn des Krieges bemerklich, der gute Beschäftigungsgrad für den in- und ausländischen Bedarf ließ diese Zurückhaltung aber bald verschwinden, und Anfang November schritten die Gerber sogar zu stärkeren Erwerbungen in orientalischen Fellen, da sie mit einer verminderten und wohl auch etwas geringeren Ernte in der europäischen Türkei und einzelnen Balkanstaaten für 1913 rechnen. Leder für lange Handschuhe war vorübergehend gut gefragt, ohne daß sich eine eigentliche Mode hierin entwickelte. Chairleder behielt noch eine gewisse Beliebtheit für Handschuhe, die Schuhfabrikation zeigte nur in der ersten Hälfte des Jahres Interesse dafür, auch für Lederwaren gelangte es nur vorübergehend in einigem Umfang zur Verwendung. Die Hutbranche trat im Herbste als Käufer für weiße Leder auf. — Mochaleder erfreuten sich wohl während des größeren Teiles des Jahres der gewohnten Nachfrage, brachten indes mit Rücksicht auf das teure Rohmaterial nur sehr geringen Nutzen. — Schmaschen waren im Herbste seitens nach Nordamerika arbeitender Handschuhfabriken stark begehrt und zogen im Preise wesentlich an. — Gerberwollen zeigten anfänglich eine schwankende, dann aber sich mehr und mehr befestigende Haltung; im Herbste steigerte sich die Nachfrage sichtlich, und die Preise zogen weiter an. — Leimleder vermochte seinen Preis wesentlich zu erhöhen. — Die Beziehungen zu den Arbeitnehmern waren geordnet; im Frühjahr wurde ein neuer mehrjähriger Tarifvertrag vereinbart, der weitere Lohnerhöhungen und Arbeitszeitverkürzung festsetzte.

146. Lederhandschuhfabrikation.

Die zu Beginn des Jahres eingetretene Kälte förderte den Absatz in Winterhandschuhen und veranlaßte eine frühzeitige und lebhafte Eindeckung zum Herbst. Das Frühjahrsgeschäft entwickelte sich gut bei angemessenen Preisen. Während der stillen Sommerzeit konnte reichlich für die Winteraufträge vorgearbeitet werden, und die während des ersten Halbjahres eingelaufenen erheblichen Bestellungen des In- und Auslandes unterstützten die Fabrikanten wesentlich in ihren Dispositionen. Späterhin steigerte jedoch die allgemein regere Nachfrage nach Rohmaterial die Preise, und die inzwischen bewilligten Lohnerhöhungen schmälerten den Nutzen, da die Abnehmer bei neuen Aufträgen nur schwer und unzureichend zu geringen Preisaufschlägen zu bewegen waren. Es wäre zu wünschen, daß die kriegerischen Verwicklungen in den Balkanstaaten keinen allzu nachteiligen Einfluß auf die Preisgestaltung des zum größten Teil von dort stammenden Rohmaterials ausüben möchten. Im allgemeinen macht sich überall ein größeres Interesse für gute Qualitäten bemerkbar.

147. Treibriemenindustrie.

Die gute Beschäftigung der Treibriemenindustrie, die im Jahre 1911 zu verzeichnen war, hat auch im Berichtsjahre angehalten. Es war den Fabrikanten leider aber nicht möglich, ihre Verkaufspreise entsprechend den permanent steigenden Lederpreisen anzupassen, und deshalb mußte sich die Fabrikation durchweg mit dem bescheidensten Nutzen begnügen. An Stelle des erwarteten Rückganges der Rohhäutepreise ist eine weitere Steigerung zu verzeichnen, wodurch auch die Fabrikation in der Treibriemenbranche wesentlich leidet. Der Export hat infolge der Kriegswirren auf dem Balkan nach diesen Ländern sowie nach dem Orient vollständig nachgelassen, und ebenso werden die Lieferungen nach Rußland infolge der diplomatischen Verwicklungen außerordentlich eingeschränkt. Wenn die enorm hohen Rohlederpreise weiter anhalten und es den Fabrikanten nicht gelingt, auch ihrerseits die Preise entsprechend zu erhöhen, so dürften die Aussichten für das kommende Jahr gerade nicht als günstig bezeichnet werden.

148. Lederwaren- und Albumfabrikation.

Leder- und Portefeuillewaren.

Die Lederwaren- und Portefeuille-Fabrikation war im Berichtsjahre im allgemeinen gut beschäftigt, und zwar hauptsächlich infolge lebhaften Geschäftsganges im Herbste. Im Sommer namentlich blieb die Nachfrage nach billigeren Stapelartikeln hinter dem Durchschnitt etwas zurück. An die Stelle von Damentresors und Handtäschchen trat zum Teil die Besuchstasche, deren Anfertigung sowohl von Tresor- als Täschchen-Fabrikanten auf-

genommen wurde und als Neuheit an diesen Stellen den Umsatz günstig beeinflußte. Wie in den beiden Vorjahren war die vorherrschende Geschmacksrichtung auf gediegene Ausstattung gerichtet, es wurden fast nur dunkle Farben, darunter sehr viel schwarz, verlangt. Die Verwendung von hellen und Phantasieledern beschränkte sich hauptsächlich auf Waren für den Orient und Südamerika. Mit Bezug auf die gezahlten Arbeitslöhne trat in diesem Jahre keine nennenswerte Veränderung ein, dagegen mußten für Materialien gegen Ende des Jahres teilweise erhebliche Preisaufschläge bewilligt werden. — Die rückläufige Entwicklung der Lederwaren- und Portefeuille-Fabrikation in den Ländern, welche früher fertige Ware vom hiesigen Platze bezogen, in der Hauptsache in Schweden und Norwegen, hat unter dem Einfluß des erhöhten Zollschutzes weitere Fortschritte gemacht.

Photographie-Albums.

Photographie-Albums, die innerhalb der Reichsgrenzen fast nur in Berlin hergestellt werden, und zwar entgegen früherer Jahrzehnte nur von einigen großen solventen Firmen, haben dadurch ziemlich im Absatz gelitten, daß die außerdeutschen und Uebersee-Absatzgebiete durch hohe Zollschranken verloren gingen. Mit Ausnahme des Südamerikanischen Geschäfts und einiger Zufallsorders aus anderen Gebieten ist die Albumfabrikation auf den inländischen Markt angewiesen. Rußland und die nordischen Königreiche, Oesterreich, Italien und Frankreich schützen bereits ihre eigene Albumfabrikation durch hohe Eingangszölle, während in England die allgemeine Abneigung gegen Berliner Kurzwaren auch auf den Artikel „Album" schädigend wirkt. Die Vereinigten Staaten von Nordamerika, früher unsere bedeutendsten Abnehmer, haben uns seit Jahren nicht mehr nötig und kaufen im günstigsten Falle nur Muster.

Die Umsätze der einzelnen Fabriken haben sich im Berichtsjahre sicher nicht gegen das Vorjahr gehoben. Die politische Unsicherheit und die lang andauernde Steifheit des Geldmarktes lähmten die Kauflust des Publikums zum Erwerb von Luxusartikeln. Die breite Masse, die auch seit Monaten unter der übergroßen Teuerung der notwendigsten Lebensmittel leidet, ist naturgemäß zur Aufnahme von Gegenständen, soweit sie nicht der Nahrung und Kleidung dienen, nicht geeignet. Die Rentabilität der Albumfabrikation litt aber in diesem Jahre noch mehr als im letzten unter den bedeutenden Preisaufschlägen für Rohmaterialien und Zwischenfabrikate. Preiserhöhungen von 10 bis 15 % auf letztere wurden nicht selten verlangt und mußten bewilligt werden, ohne sie in gleicher Höhe durch Aufbesserung der Preise für den fertigen Artikel wieder hereinzubekommen. Unter Lohndifferenzen hatte die Albumfabrikation in diesem Jahre nicht zu leiden, da die Stückpreise und Lohnsätze für mehrere Jahre festgelegt waren.

149. Schuhwarenfabrikation.

Schuhwaren sind in den letzten Jahren Modeartikel geworden. Die Folgen waren zuerst günstige, da der Mehrverbrauch durch die stets wechselnden Moden und Formen ein größerer wurde. Leider hat die Mode, wie in allen anderen Branchen, auch in der Schuhbranche ausgeartet. Es werden von allen besseren Schuhgeschäften zu jeder Saison neue Formen und neue Ausführungen verlangt. Die Folgen hiervon sind mannigfacher Art: Die Schuhhändler sind nicht in der Lage, wie früher rechtzeitig genug Saisonaufträge zu geben, da sie nicht wissen, was zur nächsten Saison Mode werden wird. Ferner erschweren die durch die vielen verschiedenen Formen entstandenen großen Läger Neueinteilungen und -aufträge ungemein. Eine weitere Folge hiervon ist, daß die Schuhfabriken in Zeiten, die bereits früher zu den stillen zählten, nämlich im Juli, August und September, ihre Fabrikation noch mehr als sonst einschränken müssen. Während es früher möglich war, einigermaßen gleichmäßig in jedem Monat zu liefern, drängen sich jetzt die Lieferungen immer mehr und mehr auf wenige Monate im Jahre zusammen, nämlich im Februar bis April für das Frühjahrsgeschäft und im September und Oktober für das Herbstgeschäft. Frühere Lieferungen müssen mit entsprechend späteren Valuten ausgeführt werden. Naturgemäß werden duch diese ungünstigen und ungesunden Zustände die Kreditverhältnisse ganz erheblich verschlechtert. Das Kapital kann weniger oft umgesetzt werden, und der schon an sich geringe Verdienst in der Schuhfabrikation wird durch erhebliche Zinsverluste weiterhin geschmälert. Es ist leider vorläufig nicht abzusehen, ob und wann eine Besserung dieses Uebelstandes eintreten wird. Es bilden ferner für die Schuhfabrikation die außerordentlich hohen Lederpreise eine große Unsicherheit. Die von einzelnen Schuhfabriken gegründeten Geschäfte mit Einheitspreisen bestimmen die Marktlage und verhindern die Schuhfabrikanten, höhere Preise für ihre Fabrikate zu erzielen. Seit einigen Monaten sind die Preise für Ober- und Unterleder so erheblich gestiegen, daß diejenigen Schuhfabrikanten, welche gezwungen sind, zu den jetzigen teuren Preisen einzukaufen, voraussichtlich durchweg nur mit Verlust arbeiten können. Sollten die Lederpreise nicht bald wieder heruntergehen, so sind große Verluste in der Schuhfabrikation unausbleiblich. Die Lohn- und Arbeitsverhältnisse erfuhren im letzten Jahre keine wesentlichen Veränderungen. Die Arbeiter haben nach jahrelangen Kämpfen im großen und ganzen sehr befriedigende Löhne und kurze Arbeitszeiten durchgesetzt; leider gehen diese Vorteile durch die augenblickliche Teuerung aller Lebensmittel zum Teil wieder verloren. — Die Aussichten für die Zukunft lassen sich unter den vorstehend geschilderten Verhältnissen nicht als besonders

günstige bezeichnen. Immerhin hat sich die deutsche Schuh-Industrie zu einer außerordentlich mächtigen Branche emporgearbeitet, die, von dem Auslande vollständig unabhängig, immer mehr beginnt, auf dem Weltmarkte eine Rolle zu spielen. Eine große Anzahl Fabriken ist bereits erfolgreich mit Lieferungen für das Ausland beschäftigt.

Filz-, Reise- und Ballschuhe.

Die Umsätze in Filz-, Reise- und Ball-Schuhen blieben mit geringen Ausnahmen fast dieselben, wie im Vorjahre. Das Geschäft in Sommerartikeln, d. h. in Leder-, Reise- und Hausschuhen war zufriedenstellend und brachte durchweg sogar größere Umsätze; auch die günstige Witterung im Frühjahr und Sommer begünstigte die Nachfrage. Man wendet diesem Artikel heute größere Aufmerksamkeit zu, versteht ihn geschmackvoll auszustatten, und diese Gründe tragen dazu bei, ihm immer größere Beliebtheit zu verschaffen. Das Pantoffel-Geschäft nahm keine größere Ausdehnung an, da dieser Artikel nicht mehr in derselben Weise gekauft wird wie früher, indem ein angenehmerer Ersatz durch die vorerwähnten Lederschuhe geschaffen ist. In Filzschuhen, besonders in Kamelhaarschuhen, machte sich im Herbst eine überaus starke Nachfrage bemerkbar, was darauf schließen läßt, daß durch die Kälte im Januar die Schuhläger bedeutend geräumt worden sind. Kamelhaarschuhe in den verschiedensten Ausführungen sind heute noch tonangebend und erfreuen sich großer Nachfrage, welche wohl auch noch für längere Zeit anhalten dürfte. Die Ballschuh-Saison war während des ganzen Jahres günstig. Die überaus geschmackvolle Ausführung, die fortwährende Erfindung von neuen Mustern und das elegante Aussehen dieses Artikels als Fußbekleidung machten sich in einer andauernd großen Nachfrage bemerkbar, und da Halbschuhe an und für sich sehr in Mode gekommen sind, so überträgt sich letztere auch auf Ballschuhe. Was die Preise anbetrifft, so wird noch immer über nicht genügenden Verdienst geklagt; trotz der außerordentlich gestiegenen Rohmaterial- und Lederpreise ist es nicht möglich, den Verkaufspreis der Schuhe derartig zu erhöhen, daß ein angemessener Nutzen verbleibt. Immerhin dürfte sich aber aus der jetzigen Situation der Vorteil ergeben, daß der Lederhändler in der Auswahl seiner Kundschaft bedeutend vorsichtiger sein und nicht kreditwürdige Elemente allmählich ausschalten wird, die noch immer zum Schaden der Branche leider sehr zahlreich vorhanden sind; sowohl der Lederhändler wie auch der solide Fabrikant würden aus dieser Maßnahme Nutzen ziehen. Am Jahresschlusse flaute das Geschäft für warme Schuhe allmählich ab, da die milde Witterung den Verkauf ungünstig beeinflußte. Auch die Furcht vor einem Kriege machte sich bemerkbar, indem sich die Käufer in der Erteilung von Bestellungen für das nächste Frühjahr Zurückhaltung auferlegten.

150. Schuhhandel.

Der Verlauf des Geschäftsjahres kann im großen und ganzen als befriedigend bezeichnet werden. Speziell in den Sommermonaten war der Konsum in eleganten Halbschuhen und farbigen Stiefeln und Schuhen bedeutend, so daß hier recht nennenswerte Umsätze erzielt wurden. Die Gewinnresultate waren im allgemeinen, soweit die Betriebe nicht durch Konkurse, die sich in diesem Jahr in der Schuhwarenbranche ganz besonders bemerkbar gemacht haben, zu leiden hatten, günstiger als in den Vorjahren. Als ein Mißstand muß das lange Ziel einzelner Abnehmer bezeichnet werden, das sie durch vermehrte Ausgaben für Reklame, durch andere Unkosten sowie durch das Halten von größeren Lagerbeständen in Anspruch zu nehmen genötigt waren. Die Aussichten für das neue Geschäftsjahr sind im großen und ganzen als günstig zu betrachten, um so mehr, als ein großer Teil der leistungsfähigen, bedeutenden Fabrikanten seine Produktion bis Pfingsten 1913 vollständig ausverkauft hat, und hier der Schuhwarengroßhändler mit seinen bedeutenden Lägern in größerem Maße in Anspruch genommen werden wird. Es liegen, veranlaßt durch die Hausse, bedeutend mehr und größere Orders zur Lieferung per Frühjahr 1913 vor; allerdings hat der gewissenhafte Grossist aber vor allen Dingen die Konten zu prüfen, damit leichtsinniger Kredit nach Möglichkeit beschnitten wird.

Die Halbschuh-Mode wurde im Berichtsjahre von den breiteren Massen aufgenommen, und die hiesige Industrie, die mit der Herstellung dieses Artikels sich hauptsächlich beschäftigt, hat dadurch ganz erheblich profitiert, daß sie während des ganzen Berichtsjahres gut beschäftigt war. Lohnbewegungen in der Branche waren in diesem Jahre nur in ganz geringem Maße zu verzeichnen. — Die Prosperität der hiesigen Schuhindustrie dürfte im übrigen in diesem Jahre weniger zufriedenstellend gewesen sein, weil die Verkaufsabschlüsse auf Grund von Kalkulationen getätigt wurden, die das Rohmaterial zu den niedrigeren Preisen der letzten Hälfte des Vorjahres und Anfang dieses Jahres einsetzten. Im zweiten Quartal des Berichtsjahres fingen die Rohhautpreise an zu steigen, es setzten diese Steigerungen sich weiter fort und die Preise für fertiges Leder folgten ihnen dann derartig, daß man in der zweiten Hälfte des letzten Jahres Preisforderungen begegnete, die sich erheblich über dem Niveau der bisher gekannten Preise für Leder bewegten. Passendes Rohmaterial wurde immer knapper, so daß wohl ein wesentlicher Teil des bei den Verkaufsabschlüssen erzielten Nutzens durch den Mehraufwand an Ausgaben für das Rohmaterial absorbiert wurde. — Unsere wirtschaftlich gesunden Verhältnisse fanden ihren Ausdruck in den erhöhten Umsätzen, die man Anfang dieses Jahres in den Schuhwaren-Detailgeschäften

bemerken konnte. Sie berechtigten zu den besten Hoffnungen auf ein erfolgreiches, gutes Geschäftsjahr, leider erfüllten sich diese durch das ungünstige Sommerwetter nicht, so daß bis zur Mitte des Jahres gegen das Vorjahr kaum ein Mehrumsatz erzielt wurde. Das Herbstgeschäft entwickelte sich — begünstigt durch entsprechende Witterung — zufriedenstellend, und es waren erhebliche Mehrumsätze gegen das Vorjahr zu verzeichnen.

Die Einheitspreise, besonders die den Hauptkonsum bildende Preislage von 12,50 Mk., blieben trotz der erhöhten Lederpreise weiter bestehen. Es wurde und wird noch von verschiedenen Fachverbänden für ein Verschwinden dieser Preislage agitiert, doch bis jetzt ohne Erfolg. Der allgemeine Wunsch für die Erhöhung dieser Preislage um mindestens 1 Mk. pro Paar ist vorhanden, doch keiner möchte, aus Furcht, daß ihm das Geschäft aus den Händen genommen wird, den Anfang damit machen. Die Dringlichkeit dieser Erhöhung wird allgemein betont. Die amerikanische Konkurrenz war in den Konsumartikeln der mittleren und besseren Preislagen fast gar nicht fühlbar. Unsere besten deutschen Fabrikate stehen den amerikanischen an Fasson und Ausführung nicht nach.

151. Schuhmacher-Bedarfsartikel.

Die im vorigen Jahre erstrebten höheren Preise für Schuhfutter, Schuh- und Stiefelbänder, Garne und Zwirne setzten sich im letzten Berichtsjahre leichter durch. Nur in Zelluloid-Schnürösen und Gummiabsätzen blieben die Preise niedrig, was wohl in der Ueberproduktion dieses Artikels seine Ursache hat. Für Gummizug hat sich der Umsatz etwas gehoben, trotzdem gingen die Preise zurück. Kleber blieb hoch und fest im Preise. Für Schuhleisten haben in letzter Zeit mehrere Fabrikanten zur Erzielung höherer Preise Vereinbarungen getroffen; der Erfolg bleibt abzuwarten. Seit einiger Zeit kamen besonders für Halbschuhe Phantasieknöpfe aus Perlmutt, Steinnuß, Horn usw. zur Aufnahme und verdrängten die bisher verwendeten Zierschnallen und Schleifen.

152. Kofferfabrikation.

Der Absatz der Erzeugnisse der Kofferfabrikation hat im Berichtsjahre im Verhältnis zum Vorjahre nur eine unwesentliche Steigerung erfahren. Während im ersten Semester ein ziemlich bedeutender Aufschwung zu verzeichnen war, flaute der Absatz in der zweiten Jahreshälfte, wohl hauptsächlich infolge der ungünstigen Witterung und auch der ungewissen politischen Lage merklich ab, so daß das Endresultat ungefähr dem Vorjahre gleich ist oder es nur unmerklich übertrifft. — Eine rege Nachfrage war nach wie vor in den besseren Artikeln vorhanden, die bei

weitem die Hauptproduktion der Berliner Kofferfabriken bilden. — Die Zufuhr von billigeren Handkoffern, speziell der aus Fibreplatte gefertigten, von auswärts, welche bei dem Publikum infolge ihres leichten Gewichtes immer mehr Aufnahme finden, hat die Papp- und Leder-Handkoffer, die früher einen Hauptteil der Berliner Fabrikation ausmachten, fast völlig verdrängt, so daß die Fabrikation und der Absatz speziell von Lederkoffern als ganz minimal zu bezeichnen ist. — Die auswärtige Konkurrenz hat sich auch im Berichtsjahre wieder recht fühlbar gemacht. Hierdurch, sowie durch die fortgesetzte Preissteigerung der verschiedenen Materialien, wie Leder, Metall, Leinen, Futterstoffe, Leim usw., welche teilweise noch immer anhält, ist der Nutzen unter normal geworden, und es ist den Fabrikanten fast unmöglich, mit Durchschnittsware den nötigen Nutzen zu erzielen, da die Erhöhung der Verkaufspreise zu den erhöhten Produktionskosten in keinem richtigen Verhältnis stand. — Der äußerst geringe Nutzen zog natürlich auch einen Rückgang des Berliner Exportgeschäftes nach sich, da bei dem kleinen Verdienst sich nur wenig Interesse für den Export zeigte und höchstens die bisherigen länger bestehenden Verbindungen aufrecht erhalten, neue aber nicht angeknüpft wurden. Die noch immer anhaltende Steigerung der Materialpreise läßt eine größere Rentabilität in der Kofferfabrikation für das Jahr 1913 kaum erwarten.

153. Pelzwaren.

Nach der großen Zurückhaltung, welche sich sowohl die Fellhändler, wie auch die Pelzfabrikanten im Jahre 1911 in ihren Dispositionen auferlegt hatten, und nach der fast vollständigen Räumung der Pelzläger im Dezember 1911 trat Anfang des Jahres 1912 allgemein eine große Kauflust für Rohware ein, die sich sofort bei der Hauptauktion in London Mitte des Monats Januar zeigte. Fast sämtliche Artikel erzielten Preise, die von 10 bis 70 % über die Notierungen der Januarauktionen 1911 hinausgingen. Diese im Vergleich zum vorangegangenen Jahre hohen Preise beeinflußten jedoch den Verkauf von fertigen Pelzwaren in den Monaten Februar, März, April nicht ungünstig, und die Aufträge, welche die Pelzwarenfabrikanten zu dieser Zeit auf der Reise empfingen, waren durchaus zufriedenstellend. Allerdings blieb nicht aus, daß der gute Absatz in fertiger Ware und die damit verbundene rege Nachfrage nach Rohmaterial bei den Fellhändlern den ganzen Markt allmählich wieder in spekulative Bahnen führten und im Laufe des Jahres Preiserhöhungen verursachten, welche sich bis Anfang Oktober hin außerordentlich steigerten. An erster Stelle standen dabei die Artikel Skunks und amerikanisches Opossum, das als beste Imitation von echtem Skunks eine Rolle spielte,

doch zeigte sich beim Beginn des Detailverkaufs im Oktober, daß die außergewöhnlich hohen Preise vom konsumierenden Publikum, speziell bei echtem Skunks, nur ungern und zögernd bewilligt wurden. Dazu kamen die unsichere politische Lage, die den Geldmarkt sehr beeinflußte, und ferner die warme Witterung, die vom Kauf wertvollerer Pelzartikel zurückhielt.

Mode. Da die Mode sehr große Formen in Schals und Muffen bevorzugte, waren die Anschaffungspreise für Pelze besonders hoch, was den Verkauf ebenfalls sehr beeinflußte, da vielfach Imitationen von echten Fellarten sowie Plüsch- und Krimmerstoffe zur Verwendung gelangten. Trotz alledem gestaltete sich der Geschäftsgang bei den Fabrikanten bis ungefähr Mitte Oktober infolge der zum großen Teil schon vorher gegebenen guten Aufträge sehr lebhaft, und sowohl in Deutschland wie auch in England und Frankreich wurden bis zu diesem Termin erheblich größere Umsätze als im Vorjahre erzielt. Vom Ende Oktober an trat dann ein Rückschlag ein, der bis zum Schlusse des Jahres anhielt und nur im Dezember wieder ein wenig durch den Weihnachtsbedarf behoben wurde. Die Stagnation des Geschäftes beim Ausgang 1912 hielt natürlicherweise auch die Spekulation zurück, obwohl die Mode Pelzkragen, Muffen sowie Pelzmützen und Hüte nach wie vor begünstigte. Pelzhüte sind im Jahre 1912 von den Putzgeschäften besonders lebhaft begehrt worden, auch Pelzstreifen für die Garnierung von Kleidern und Kostümen haben an Bedeutung sehr zugenommen, während Pelzjacketts und Pelzmäntel, zum Teil wohl infolge der hohen Anschaffungskosten, etwas vernachlässigt waren. Für Kragen, Muffen usw. bestand starke Nachfrage nach Skunks, skunksgefärbtem amerikanischen Opossum und Skunks-Schuppen (Waschbär), echt Hermelin, sowie ferner nach Sealskinbisam und auch nach sealgefärbten Kanin-Imitationen usw.

Export. Deutschland spielte für den Absatz aller dieser Artikel bei den Berliner Pelzwarenfabrikanten bei weitem die Hauptrolle, da in den übrigen Ländern durch die meist sehr hohen Eingangszölle und den Zuzug von Kürschnern, die dort selbständig arbeiten, das deutsche Fabrikat sehr zurückgedrängt worden ist. Nur im Export nach den südamerikanischen Staaten machte sich eine weitere Belebung des deutschen Geschäftes bemerkbar.

Zahlungsverhältnisse. Zahlungseinstellungen in Berlin oder sonst in Deutschland traten in der Branche nicht in die Erscheinung, während in Amerika, Rußland und England einige ziemlich bedeutende Fallissements zu verzeichnen waren.

Auktionen. Ueber den Verlauf der letztjährigen Auktionen ist folgendes zu berichten: Auf den Januar-Auktionen der Firma Lampson Co. sowie der Hudsons Bay Company erzielten Bisam sowie Biber einen Aufschlag von ca. 50 % gegen das Vorjahr. Skunks gingen ca. 30 %, australische Opposum 25 %, Kreuzfuchs 50 %,

Hermelin ca. 15 %, amerikanische Opossum 20 % höher. Silberfuchs, Blaufuchs und Luchs behielten feste vorjährige Preise, während die Preise für Nerz eine Kleinigkeit anzogen. — Im März stiegen Ottern um 15 %, virginischer Iltis 40 %, Kamtschatkabiber 25 %, Bisam (gegen Januar) 20 %. Nerz, australische Opossum und Weißfuchs blieben unverändert. — Anläßlich der Juni-Auktionen waren nennenswerte Preisschwankungen nicht zu verzeichnen. — Auf der Oktober-Auktion brachten Weißfüchse um 50 %, Skunks ca. 15 %, amerikanische Opossum ca. 30 % höhere Preise im Vergleich zu März. — Gelegentlich der Kopenhagener Februar-Auktionen brachten Blaufüchse und Eisbären je ca. 15 % höhere Preise gegen das Vorjahr. — Von russischen Artikeln haben Persianer im Preise etwas nachgelassen. Sibirischer Zobel war infolge des von der russischen Regierung eingeführten Fangverbotes fest im Preise. Feh gingen im Laufe des Jahres um ca. 20 % höher, während Murmel unverändert fest blieb. Hermelin wurde um ca. 35 % teurer.

Aussichten.

Die Aussichten für das Jahr 1913 hängen zum großen Teil von der weiteren Gestaltung der politischen Ereignisse ab. Eine Entspannung der Lage würde eine Erleichterung der Preise der maßgebenden Artikel bei den nächsten Auktionen bringen, und die sichtbar anhaltende Pelzmode dürfte ein gutes Geschäft zur Folge haben.

X. Holz und Holzwaren.

154. Holzhandel.

a) Großhandel.

a) Großhandel.

Das Berliner Baugeschäft.

Die Bautätigkeit hatte im Berichtsjahre infolge der mißlichen Verhältnisse des Grundstücks- und Hypothekenmarktes sehr zu leiden und ist gegen das Vorjahr nicht unwesentlich zurückgegangen. Die Kreditverhältnisse sind noch schlechter geworden; die Beschaffung zweiter Hypotheken war fast ganz unmöglich, und es kamen selbst Zwangsverkäufe vor, weil die Hypothekenbanken bei Fälligwerden der ersten Hypotheken nicht nur einen erhöhten Zinssatz und neue Abschlußprovision, sondern auch erhebliche Rückzahlungen auf die beim Bau der fraglichen Grundstücke bewilligten ersten Hypotheken verlangten. Die im Jahre 1910 zustandegekommene Konvention der am Berliner Platzholzhandel beteiligten Firmen hat sich weiter gut entwickelt und namentlich auf dem Gebiete der Kreditgewährung vielen Verlusten vorzubeugen vermocht. Die unstreitigen Erfolge, die von dem Zusammenschluß der am Baugeschäft interessierten Firmen erreicht worden sind, haben auch veranlaßt, daß von denjenigen Firmen, die vorzugsweise mit Möbeltischlereikundschaft zu tun haben, eine gleiche Vereinigung angestrebt wird.

Die Möbeltischlerei.

Die Möbeltischlerei war in den ersten drei Vierteljahren recht flott beschäftigt, und es lag infolgedessen eine lebhafte Nachfrage nach I. und II. Kl. Zopfware (Wasserholz) vor. Die Vorräte an den Sägewerken konnten ganz geräumt werden, an den Lägern am Platze sind nennenswerte Vorräte wohl kaum geblieben, so daß die Nachfrage nach diesem Sortiment auch für die Zukunft noch lebhaft bleiben dürfte, obwohl im letzten Vierteljahr die Beschäftigung in der Möbeltischlerei zurückging. Borkholz-Zopfware war, wie im vergangenen Jahre, weniger gesucht.

Die Bautischlerei.

Die Bautischlerei hatte naturgemäß unter den ungünstigen Verhältnissen, die am Baumarkte herrschten, zu leiden; es sind mehrere bisher als durchaus solid angesehene größere Bautischlereien im Laufe des Berichtsjahres schwach und zum Teil sogar insolvent geworden.

Das Engrosgeschäft. Rundkiefern.

Die Abkunft an Rundkiefern im Berichtsjahre erreichte zusammen mit den nicht unwesentlichen Mengen von Hölzern, die wegen der ungünstigen Flößereiverhältnisse im Jahre 1911 auf dem Bug und im Pinskerkanal überwintern mußten, doch nur den Umfang der Einfuhr von 1911. Es war deshalb eine langsame Preisbewegung nach oben zu verzeichnen, und die angekommenen Rundhölzerpartien sind bis auf verschwindend kleine Reste zu noch weiter erhöhten Preisen von den Sägewerksbesitzern in Bromberg, Schulitz und Danzig und den weiter westlich an der Netze und Oder gelegenen Werken aufgenommen worden. — Die Flößerei war im abgelaufenen Berichtsjahre infolge der abnormen Witterungsverhältnisse wiederum außerordentlich erschwert und verursachte große Mehrkosten, welche die erzielte Preiserhöhung fast völlig absorbierten.

Mauerlatten.

Mauerlatten waren im Anfang des Jahres noch recht gesucht, die Preise bröckelten aber nach und nach ab, und es blieben im Herbst nennenswerte Mengen unverkauft zurück. Da indessen diesem Umstande von den russischen Hauptproduzenten des Weichselgebiets bei der neuen Produktion durch wesentliche Einschränkung voll Rechnung getragen wurde, und auch Riga als Lieferant für das kommende Geschäftsjahr nur noch mit ganz geringen Mengen in Frage kommen dürfte, weil England, Holland und Belgien, die bisher einen großen Teil von beschlagenen amerikanischen Hölzern einführten, infolge der hohen Seefrachten diese Bezugsquelle aufgeben mußten und jetzt an den baltischen Häfen als Käufer auftreten, so ist anzunehmen, daß die zurückgebliebenen Vorräte und auch die neue eingeschränkte Abkunft zu angemessenen Preisen Abnehmer finden werden. Dasselbe gilt für geschnittene Balken, die zwar in der zweiten Hälfte des Berichtsjahres im Preise etwas zurückgingen, infolge Einschränkung der Produktion seitens der Sägewerks-

besitzer aber aller Voraussicht nach, den vorjährigen Preisstand auch weiter aufrechterhalten werden.

Eichen. Der Bedarf an Eichen war auch im Berichtsjahre groß und die Nachfrage, namentlich auch in besserer Ware und in Furniereichen, recht lebhaft.

Elsen. Obwohl im Berichtsjahre die Abkunft größer war als 1911, so konnte durch dieselbe der Bedarf in geflößter Ware doch nicht voll gedeckt werden. Der Konsum geschnittener russischer Landerle war recht stark, und es machte sich trotzdem für letztere ein die Nachfrage etwas übersteigendes Angebot bemerkbar, weil die russischen Sägewerke große Mengen hiervon an den Markt brachten. Da jedoch in Rußland noch weitere Schälfabriken entstanden sind, die Rundelsen im Produktionslande selbst zu immer erhöhteren Preisen aufnehmen, so ist mit ziemlicher Gewißheit damit zu rechnen, daß namentlich russische geflößte Else noch weiter im Preise steigen wird, und zwar um so mehr, als der Winter 1912/13 die Produktion in den wolhynischen und Minsker Bezirken sehr erschwerte und teilweise unmöglich machte.

Eisenbahnschwellen. Die Abkunft in kiefernen und auch eichenen Eisenbahnschwellen war im Berichtsjahre außerordentlich gering, obwohl die Preise schon am Schlusse des Wirtschaftsjahres 1911 eine nicht unwesentliche Steigerung zeigten. Durch den wirtschaftlichen Aufschwung, den Rußland in den letzten Jahren zu verzeichnen hatte, wurden neue größere Bahnlinien in Angriff genommen und zum Ausbau gebracht, und infolge des vermehrten Verkehrs waren die großen russischen Staatsbahnen und Bahngesellschaften auch genötigt, die seit Jahren hintangehaltene Auswechslung von abgenutzten Schwellen unbedingt vorzunehmen. Die hierdurch veranlaßte außergewöhnlich große Nachfrage, die mit einem vermehrten Bedarf der preußischen Staatsbahnverwaltung zusammentraf, hat eine ganz ungewöhnliche Steigerung der Preise für diese Ware veranlaßt, und trotzdem konnte der Bedarf nur mit Schwierigkeiten gedeckt werden. Leider war auch seitens der preußischen Staatsbahnverwaltung in den voraufgegangenen Jahren durch verminderte Anforderung auf die Produktion hemmend eingewirkt worden, wodurch ein Rückgang der Preise verursacht wurde; die jetzt von allen Seiten auftretende vermehrte Nachfrage wirkt naturgemäß auf die Preisbildung ein, ohne daß der Handel in diesem Geschäftszweig durch die erhöhten Preise einen Nutzen zu verzeichnen hat, da das Rohholz, das für die Herstellung von Schwellen verwendet wird, sowohl im Inlande wie im Auslande nur zu unverhältnismäßig gesteigerten Preisen zu erwerben ist.

Das Exportgeschäft. Das Exportgeschäft hat sich im Berichtsjahre sehr erfreulich entwickelt; sowohl in eichenen als auch in kiefernen Nutzhölzern war eine große Nachfrage zu verzeichnen, und es konnten

für alle Sortimente recht erhebliche Preiserhöhungen durchgesetzt werden. Auch der Sleepermarkt war noch lebhafter als im Vorjahre bei weiteren Preissteigerungen. Selbstredend muß auch das für dieses Sortiment in Frage kommende Rohholz wesentlich teurer bezahlt werden, und die Etats der inländischen wie auch der russischen Regierungsforsten geben in ihren Einnahmeziffern hierfür ein deutliches Bild.

Arbeiterverhältnisse.

Auf dem Arbeitsmarkte herrschte während des abgelaufenen Geschäftsjahres im allgemeinen Ruhe, und es ist auch wohl zu hoffen, daß die augenblicklich immer noch drohende Aussperrung durch schließliche Einigung zwischen den Vertretern der Arbeitgeber und Arbeitnehmer abgewendet werden wird.

Aussichten.

Soweit sich die Aussichten für das begonnene Geschäftsjahr beurteilen lassen, glauben wir, daß, wenn der ausgebrochene Krieg der Balkanstaaten gegen die Türkei beendet sein und die politische Lage Europas sich im allgemeinen geklärt haben wird, auch die Holzbranche sich weiter gut und gesund entwickeln wird.

b) Platzhandel.

b) Platzhandel.

Allgemeines.

Der Geschäftsgang im Holzhandel seit Schluß des Jahres 1911 war ruhig. Material, das gekauft wurde und gekauft werden mußte, war reichlich im Markt, so daß, selbst für feinste Sorten Bretter und Bohlen, eine Knappheit nicht festgestellt werden konnte. Wie jedoch in jedem Jahre, suchten sich auch im Berichtsjahre die Groß-Berliner Händler rechtzeitig in ganz feinem Material einzudecken, um einmal das bei ihnen eingeführte, von alten Lieferanten erzeugte Material wieder zu erhalten, und um auch betreffs der Schneidedisposition mit ihren Wünschen nicht zu spät zu kommen. Es würde wahrscheinlich gerade betreffs des feinsten Brettermaterials kaum zu Preissteigerungen gekommen sein, wenn nicht die Händler des Königreichs und der Provinz Sachsen mit größeren Einkäufen schon Ende des Jahres 1911 und in der ersten Zeit des Jahres 1912 vorgegangen wären, und sich leicht zu höheren Einkaufspreisen verstanden hätten. So war der Weg für eine etwas höhere Preisstellung vorgezeichnet, und die Groß-Berliner Händler mußten notgedrungen sich im Einkauf zu kleinen Preisaufschlägen gegen das Vorjahr verstehen. Da auch überständige Ware in kaum belangreichen Quanten vorhanden war, hatten auch die Produzenten, die ihr Rohmaterial aus fiskalischen Forsten oder von russischen Importeuren kaufen mußten, sich zu höheren Einkaufspreisen verstanden, so daß es ihnen auch nur durch höhere Verkaufspreise möglich war, ihre Rechnung zu finden. Auch selbst vorsichtigen Einkäufern von geschnittener Ware, die durch Abwarten erst mehr Klarheit über Geschäftsgang und Preisstellung feststellen wollten, gelang es nicht, in der richtigen Einkaufs-

zeit, d. h. in den ersten Monaten des Jahres, ihr Material zu billigeren Preisen zu erstehen. Wenn selbst das gesamte feine Kiefernschnittmaterial seitens der Produzenten nicht abgestoßen werden konnte, so dürften die unverkauft gebliebenen Quanten nur gering sein. Etwas anders lag das Geschäft in mittlerer und geringer Ware. Wurden zu Anfang des Jahres für zweitklassiges Material, das in der Hauptsache für Bauzwecke Verwendung findet, noch vorjährige Preise gezahlt, so gingen diese Preise, besonders für Fußbodenbretter, erheblich zurück. Bei Balken und Mauerlatten wichen ebenfalls die Preise erheblich, während die Preisverschiebungen bei anderem Material nicht allzu groß waren. So wasserarm der vorige Sommer gewesen, so regenreich war der diesjährige. Da die Abladungen der eingeschnittenen Bohlen und Bretter erst, nachdem die Abtrocknung genügend vorgeschritten ist, an die Empfänger ausgeführt werden, so kommen die größten Holzmengen in den Monaten Juli/Oktober zur Verladung. War der Monat Juli noch trocken, so brachte der andauernde Regen in den späteren Monaten doch viel Schwierigkeiten in das Verladegeschäft. So mußten Schiffer oft wochenlang an der Einladestelle liegen, ehe sie ihre Ladung nur einigermaßen abgetrocknet ins Fahrzeug bringen konnten. Die noch im Stapel stehende Ware hat durch den langanhaltenden Regen stark gelitten und es kam zu Differenzen zwischen Abladern und Empfängern. Auch in den Monaten Juni und Juli waren die Wasserverhältnisse auf der Netze sehr ungünstige; der Wasserstand war wiederum so niedrig geworden, daß die Schiffer ableichten mußten. War im Frühsommer auf den östlichen Flüssen zu wenig Wasser, so ist im Spätsommer und Herbst Ueberfluß an Wasser gewesen.

Baugeschäft

Das Baugeschäft bewegte sich in sehr bescheidenen Grenzen und wurde nur auf Betreiben der Terraingesellschaften in wenigen Stadtvierteln betrieben. Es hat den Anschein, als ob der Holzhandel den mittellosen Bauunternehmern keine Kredite mehr einräumt, um so eine Gesundung des Holzgeschäfts herbeizuführen. Haben doch in diesem Jahre solvente Unternehmer Not, bei den teuren Hypothekenzinsen, und der hohen Provision, die sie bewilligen müssen, ihre Rechnung zu finden. Daß die Beschaffung zweiter Hypotheken nach wie vor nur unter außerordentlich großen Opfern möglich war, bewirkt, daß von einem Nutzen bei Erbauung neuer Häuser kaum die Rede sein kann. Zeigen doch auch in diesem Jahre wieder die Konkurse größerer Baufirmen deutlich die Schwierigkeiten bei der Geldbeschaffung im Baumarkt. Die Folgen dieser Kalamität erstrecken sich jetzt so wie auch früher auf die Bauhandwerker, die auch in diesem Jahre wieder unter größeren Verlusten zu leiden hatten. Die Zahl der Subhastationen hat sich gegen das Vorjahr eher vergrößert, als verringert. Diese Erscheinung entspringt auch aus

der Ursache, daß bei den vor einigen Jahren erbauten Häusern die zweiten Hypotheken oder vielfach auch die Beträge, die für die Baustellen nicht abgelöst werden konnten, nunmehr fällig werden, und die Schuldner die Rückzahlung nicht ermöglichen können. So gelangen vielfach fertige Häuser in den Besitz der Terraingesellschaften oder Baustellenhändler. Solvente Käufer, die derartige oft gute Objekte kaufen könnten, zeigen wenig Interesse, Häuser zu kaufen. Da auch der Rückgang der leerstehenden Wohnungen nur gering ist, so hat das Baugeschäft keine Anregung, mit der Erbauung neuer Häuser vorzugehen.

Geschäftseinstellungen und Neuerrichtungen.

Aus der Zahl der Holzhandlungen sind auch in diesem Jahre wieder ein paar Firmen ausgeschieden, und zu Neuetablierungen hat der ganze Geschäftsgang keinerlei Anregung gegeben. Die Umsätze im allgemeinen erreichten nicht die Höhe des vorhergegangenen Jahres, und die Gewinnziffern dürften viel zu wünschen übrig lassen.

Arbeiterverhältnisse.

Seitens der Arbeiterschaft wurden keine erhöhten Lohnforderungen gestellt. Ein großer Teil der Arbeiter steht im Akkord, und bei Akkordarbeit werden im allgemeinen derartige Löhne erzielt, daß die Arbeiter nicht wagen, höhere Forderungen zu stellen. Daß auf einigen Holzplätzen der Versuch gemacht wurde, etwas höhere Löhne zu erzielen, ist bekannt geworden, aber es kam nicht zu Lohnerhöhungen.

Holzindustrie.

Die Industrie hatte während des Berichtsjahres großen und gleichmäßigen Bedarf, doch sind Preisaufbesserungen nur bei ganz wenigen Sorten, in denen der Bedarf über normal war, zu erzielen gewesen.

Möbelbranche.

In der Möbelbranche war die Beschäftigung gleichmäßig und demgemäß die Abforderung des Materials günstig. In dem Material, das diese Branche benötigt, zogen die Preise im Frühjahr um einige Prozent gegen das Vorjahr an.

Kistenfabrikation.

Der Einkauf von Kistenbrettern seitens der Händler, die Kistenware führen, ging schon früh im Jahre vor sich, da der Bedarf für das Jahr als ziemlich groß angenommen wurde. Diese Annahme war nicht falsch. Fast gleichmäßig bis in den Herbst hinein wurden Kistenbretter angefordert und in den Fabriken aufgearbeitet. Die gegen Ende des Jahres 1912 vorhandenen Bestände dürften nicht groß sein, sondern nur für den voraussichtlichen Bedarf ausreichen. Bei den teuren Einkaufspreisen des Rohmaterials waren die alten Preise nicht mehr zu halten, und es mußten daher Preise für Kistenbretter, die um einige Prozent höher als im Jahre vorher waren, bezahlt werden.

Gehobelte Dielen.

Der Verbrauch in gehobelten schwedischen und finnländischen Brettern hat gegen das Vorjahr zugenommen. Nachdem sich mehrfach die größeren Hobelwerke auf den Vertrieb dieser Ware gelegt haben, scheint dieses Material in Anbetracht des scheinbar billigeren Preises gegen Hobelware aus ost- und westpreußischen

Hölzern doch einen größeren Abnehmerkreis gefunden zu haben. Der Preis dieser Ware erscheint niedrig, jedoch sind die Stärken der Hobeldielen um einige Millimeter schwächer als diejenigen aus ost- und westpreußischen Brettern. Auch ist dieses Material weniger hart, so daß die Abnutzung im Gebrauch ziemlich groß ist.

Kieferne Balken.

In das Jahr 1912 wurden nur mäßige Bestände an kiefernen Balken mit hinübergenommen. Die Preise waren für Herbstlieferungen ziemlich fest, so daß bei Frühjahrsabschlüssen die Verkäufer an ihren Preisforderungen ziemlich festhielten. Bei Abschlüssen in den ersten Monaten des Jahres mußten Preise von 49½ bis 50 Mk. p. cbm gezahlt werden. Das Baugeschäft ging aber vom Frühjahr bis zum Herbst derart mäßig, daß sich die Preise nicht halten konnten. Schon vom Monat Mai ab ließen die Preise langsam nach und gingen bis zum November bis auf etwa 47 Mk. p. cbm zurück. Die Angebote in diesem Material waren im Herbst ziemlich reichlich, so daß anzunehmen ist, daß kaum das auf den Mühlen fertig stehende Material Abnehmer gefunden hat. Die Zusammensetzung in den Dimensionen hat sich in diesem Jahre ein wenig zugunsten der Produzenten verschoben, da etwas mehr schwache als stärkere Dimensionen gebraucht wurden. Für Balken, die auf Bestellung geschnitten werden mußten, stellten sich die Preise nur um etwa 5 % höher. Bei diesen genannten Preisen bleibt dem Produzenten kaum irgendwelcher Nutzen.

Tannene Balken.

In tannenen Balken war das Angebot außerordentlich klein. Ungarn und Galizien lieferten nur sehr wenig in dieser Ware, und Ostpreußen ebenfalls nur wenig. In Anbetracht der Knappheit in dieser Ware war der Preis für tannene Balken verhältnismäßig hoch; er blieb nur um einige Mark gegen den Preis für kieferne Balken zurück.

Kieferne Mauerlatten.

Ein großes Angebot in Mauerlatten fand in diesem Jahre nicht statt. Dasjenige Material, das in fester Hand war, fand im Frühjahr in Groß-Berlin Absatz. Für neuankommende Transporte wurden bis zum Sommeranfang vorjährige Preise gezahlt. Das eingeführte Quantum war in diesem Jahre doppelt so groß wie im vorigen. Mit der Abnahme des Bedarfs gingen aber auch für die aus Rußland eintreffenden Transporte die Preise um mehrere Prozente zurück.

Kanthölzer.

Der Begehr nach Kanthölzern war während des ganzen Jahres gleichmäßig und ziemlich groß. Die Läger waren nirgends bedeutend und das herankommende Material fand immer bald Verwendung. Die Preise waren deshalb hoch zu nennen. Bis in den Sommer hinein wurden für den cbm etwa 40 Mk. bezahlt; zu dieser Forderung war das angebotene Material gut unterzubringen. Erst im Spätsommer und Herbst ließen die Preise

um etwa 2—3 Mk. p. cbm nach. Die Ankunft in gebeilten Kanthölzern aus Rußland war nur unbedeutend; diese Ware wird auf den inländischen Mühlen umgeschnitten, um lieferungsfähig zu werden. Nur um wenige Mark stellt sich dieses Material billiger als das aus Rundholz erzeugte.

Bretter, Borkware.

Für feines Material in Borkware war die Kauflust bei Beginn des Jahres ziemlich rege. Da aber infolge sehr hoher Einkaufspreise des Rohmaterials sich die Preise für das geschnittene Brettermaterial um etwa 4—5 Mk. gegen das Vorjahr höher stellten, so wurden geringere Quanten eingekauft, so daß die Händler das einigermaßen übersehbare Bedarfsquantum nur einkauften. Als das Baugeschäft besser übersehen werden konnte, wurde größerer Bedarf nicht festgestellt, so daß die Berliner Händler auch ferner mit ihren Käufen zurückhielten. Infolge dieser Maßnahmen blieben Bestände in feinster Ware unverkauft, die nun zu billigeren Preisen angeboten werden. Fanden die Produzenten bei den obengenannten erhöhten Preisen nur schwer Rechnung, so bringt ihnen bei niedrigeren Preisen der Verkauf sicher Verlust.

Bretter, Wasserware.

Wenngleich die Einfuhr von russischen kiefernen Rundhölzern keine normale genannt werden konnte, so hat sich doch die Gesamtqualität dieses Materials verschlechtert. Der Prozentsatz von wirklich erstklassigem Material wird von Jahr zu Jahr kleiner. Da aber auch in feinster Wasserware jeder Händler ein, wenn auch kleines Quantum sich sichern und kaufen muß, so war dieses Material schon in den ersten Monaten des Jahres fast ganz in fester Hand. Ebenso wie bei der Borkware mußte der erhöhte Preis auch bei diesem Material bezahlt werden. Es ist von dieser Ware sicher bei weitem nicht so viel unverkauft geblieben wie bei der Borkware. Die bekannt gewordenen Quanten sind sehr gering und meistens auch nicht rein erstklassig. Der Verkauf in zweitklassiger Ware vollzog sich in den ersten Monaten des Jahres recht schleppend, und die vorjährigen Preise waren nur schwer zu erzielen. Gegen den Sommer hin ließen die Preise um einige Prozente nach; auch befinden sich auf den Mühlen noch größere Bestände von unverkaufter Ware als in früheren Jahren.

Fußbodenbretter.

Aus dem Vorjahre wurden in den Groß-Berliner Holzlägern ziemlich große Bestände an Fußbodenbrettern in das neue Jahr hinübergenommen. Die neue Produktion an Fußbodenbrettern aus fiskalischen sowie aus russischen Rundhölzern war recht groß. Waren zu Beginn des Jahres für kleinere Quanten noch, wenn auch schwer, die vorjährigen Preise zu erzielen, so ließ die Kauflust doch in der Folge bedeutend nach. Im Sommer mußten die Preise um 6—10 % nachgeben, und zum Spätherbst waren noch recht bedeutende Posten im Lager der Produzenten. In Anbetracht der sehr geringen Bautätigkeit ist eine Abnahme der Bestände

nicht zu verspüren, und auch für die nächste Zeit nicht zu erwarten.

Astreine Seiten.

Die Nachfrage nach astreinem Seitenmaterial war schon zu Beginn des Jahres wieder rege. Die im Markt befindliche und während der Einschnittszeit zu erzeugende Ware fand willig Abnehmer zu Preisen, die eine Kleinigkeit höher als im vorigen Jahre waren. Von diesen Brettern waren im Herbst so gut wie keine Bestände vorhanden. Wenn das Material auch noch nicht von den Fabriken aufgearbeitet ist, so lagert die verkaufte Ware auf Abruf auf den Sägewerken bzw. auf den Holzplätzen.

Zopfbretter.

Auch in diesem Jahre war der Bedarf in Zopfware regelmäßig und ziemlich groß, da die Möbeltischlereien während des ganzen Jahres gut beschäftigt waren. Deshalb war auch die Kauflust der Berliner Händler schon zu Beginn des Jahres sehr rege, und schon frühzeitig gingen große Posten in feste Hand über. Die Preise konnten sich infolge der Regsamkeit in der Möbelbranche gegen das Vorjahr ein wenig erholen. Für bessere Qualitäten mußten um mehrere Prozent höhere Preise angelegt werden, ebenso erholten sich auch die Preise für Zopfbretter zweiter Klasse. Da auf Seiten des Verkäufers sowie auf Seiten des Käufers der ernstliche Wille, Ware zu verkaufen und einzukaufen, vorhanden war, so kamen die Geschäfte ohne große Schwierigkeit zustande. In Zopfbrettern erster Klasse sind die Bestände auf den Mühlen sehr stark geräumt, dagegen ist noch genügend Vorrat für eintretenden Bedarf in zweitklassigen Brettern vorhanden.

Besäumte Bretter.

Das Angebot in konisch wie parallel besäumten Brettern war ziemlich gleichmäßig und nicht zu groß. Es fand deshalb dieses Material willig Käufer; die Preise waren gegen das Vorjahr kaum verändert. Lediglich breitere parallel besäumte Ware erfuhr eine Preissteigerung um einige Prozent. Soweit besseres Material in Stärken von 26 mm aufwärts in Frage kam, waren die Preisforderungen gegen das Vorjahr um etwa 5—8 % erhöht. Dieses Material wurde auch schließlich zu den erhöhten Preisen gekauft. Bei den besäumten Bohlen variierten die Preise nach den Breiten und Längen, und es mußten dafür Preise gezahlt werden, die etwa den vorjährigen gleichkamen. In besäumten Brettern dürfte nur wenig unverkauftes Material auf den Mühlen vorhanden sein, während sich in besäumten Bohlen noch größere Bestände zeigen. So ist von dem breiteren Bohlenmaterial, das zu Treppenstufen Verwendung findet, infolge der eingeschränkten Bautätigkeit noch eine ganze Menge unverkauften Materials im Markt.

Staakschalen.

Waren Staakschalen vor einigen Jahren so knapp, daß sie nur zu sehr hohen Preisen für Berlin beschafft werden konnten, so blieben für das Jahr 1912 in Berlin ziemliche Bestände unverkauft. Die neue Produktion war nicht unterzubringen und

der Preis ging für dieses Material ganz bedeutend zurück. Staakschalen gingen etwa von Anfang des Jahres bis zum Spätherbst um ein Drittel des Preises zurück. Es ist für die Mühlen fast nicht mehr möglich, auf größere Entfernungen das Material zu verfrachten, da nun kaum noch mehr als die Arbeitslöhne wieder einzubringen sind, während das Rohmaterial nichts einbringt. Es ist nicht leicht, für diese Gattung Baumaterial eine andere Verwendung zu finden, und der Ausfall aus dieser Einnahme ist bei der Holzverarbeitung immerhin von Bedeutung.

Russische Produktion.

Von in Rußland gearbeiteten Balken und Brettern kamen nur ganz unbedeutende Mengen auf den Berliner Markt; Preisveränderungen gegen das Vorjahr waren kaum zu konstatieren.

Witterungsverhältnisse.

War der Frühsommer für das Brettergeschäft sehr günstig, so trat doch zu derjenigen Zeit, in der die Verladung der Ware geschehen sollte, eine außerordentliche Regenperiode ein. Es war den Verladern nicht möglich, das Material auf den Weg zu bringen. Die im Stapel stehenden Bretter und Bohlen litten unter der ungünstigen Witterung derart, daß die Käufer vielfach mit ihren Lieferanten in Differenzen kamen. Es ist viel erstklassiges, noch mehr zweitklassiges Material verblaut, das dadurch an Aussehen und auch an Wert verloren hat. Die Produzenten mußten sich deshalb zu bisweilen ziemlich großen Preisnachlässen verstehen.

Flußfrachten.

Die Flußfrachten waren in diesem Jahre mäßig; nur einige Wochen waren wegen des niedrigen Wasserstandes auf der Netze erhöhte Frachten zu zahlen. Während des Sommers wurden die Frachten bei genügend großem Wasserstand wieder normal. Anders war es mit den Frachten von Stettin nach Berlin. Diese waren fast während des ganzen Sommers sehr niedrig, teilweise sogar so gering, daß der Schiffer kaum auf seine Kosten gekommen sein dürfte.

Eisenbahnbeförderung.

Während des ganzen Jahres gingen die Bahnverladungen glatt vonstatten. Es wurde selten über Wagenmangel geklagt, und Verkürzungen der Entladefristen kamen fast gar nicht vor.

c) Brennholz.

c) Brennholz.

Kiefernkloben.

Zu Anfang des Berichtsjahres (Beginn der Einkaufsperiode) waren die Preise für gute Schlaghölzer, zum Schälen geeignet, sehr hoch und gingen durchgängig wesentlich über die Taxe der Regierung. Diese Preise hielten sich auch, mit kleinen zeitweiligen Schwankungen nach unten, bis Ende Juni. Bei späteren Terminen der Regierung gingen die Preise, weil die Ware zum Schälen nicht mehr geeignet war, wesentlich zurück. Schwammhiebshölzer, die wegen der allmählichen Aufarbeitung dieses Materials in immer geringeren Quantitäten zum Verkauf kommen, zeigten in guten Qualitäten, ebenfalls für Schälware, hohe Ein-

kaufspreise. Geringe Ware und kleinklobige Totalitätshölzer wurden zuerst gar nicht gekauft, da von der Regierung Gebote unter Taxe nicht angenommen wurden. Nachdem auch die folgenden Termine resultatlos verlaufen waren, wurde nachher, den jeweiligen Quantitäten entsprechend, wesentlich unter Taxe verkauft. Der Grund der scharfen Preisrückgänge dieser geringen Hölzer, die vorzugsweise nach Velten zur Kachelfabrikation usw. verlangt werden, lag wohl im fast vollständigen Versagen der Bautätigkeit und in den schwachen finanziellen Verhältnissen der Fabrikanten dieses Materials.

Kiefernspalt und Reiser I zeigten höhere Einkaufspreise infolge der vor dem Einschlag von der Regierung erzielten wesentlich höheren Submissionspreise für Grubenhölzer; die Preise für Kiefernspalt und Reiser brachten der Regierung, im Durchschnitt gerechnet (bessere und geringere Partien), die Taxen. Kiefern Spalt und Reiser I.

Die Verkaufspreise in Kiefernkloben, geschält und Borkholz per Wasser, also in ganzen Kahnladungen, waren selbst bei gutem Material wenig lohnend, da bei dieser Art der Verladung der Kundenkreis wegen der teuren Plätze und wegen des höheren Objekts immer kleiner wird. Es mußten vielfach Teilungen der Ladungen zwecks Unterbringung vorgenommen und auch Zielverlängerungen bewilligt werden. Kiefernspalt und Reiser per Bahn und Wasser brachten bei besonderem, aus dem Einschlag 1910/11 gekauftem, also überständigem Material, entsprechenden Nutzen. Doch war auch hier bei Spaltholz der große Ausfall in Velten zur völligen Ausnutzung der Verkaufspreise hinderlich. Kiefernkloben, geschält und Borkholz per Bahn, waren selbst bei guter Ware nicht recht den Anforderungen entsprechend, da die billig erstandenen Totalitätshölzer doch auch entsprechend billig angeboten wurden und daher die Preise drückten. Der Nutzen im Brennholzgeschäft 1912 war bei vielen Händlern sehr von der Höhe der in Anspruch genommenen Kredite abhängig. Preise.

Die Preise betrugen für:

Kiefernkloben I, geschält, per Wasser	M. 7,75—8,50
„ I, Borkholz	„ 6,50—7,25
Kiefernspalt	„ 0,94—5,50
Kiefernreiser I	„ 3,75—4,25

per Meter franko Berlin und Vorortbahnhöfen.

Kiefernkloben I, geschält, per Meter	M. 7,25–8,—
„ I, Borkholz	„ 6,25—6,75
Kiefernspalt	„ 4,50–5,—

per Meter franko Ausladestelle Berlin und Umgegend. Kiefernreiser I in ganzen Ladungen wurden nicht gehandelt.

Buchen- und Birkenkloben hatten im vorigen Jahre im Einkauf den tiefsten Stand erreicht und zogen wesentlich im Preise

an. Der Nutzen war bei den Beständen aus 1910/11, also bei überständiger Ware, gut, bei Waren aus dem Einschlag 1911/12 bei einigermaßen geübter Zurückhaltung im Verkaufe entsprechend.

Die Preise waren:

Buchenkloben I, Aesteware aus Altholzbeständen, per Meter	M. 6,50—7,50
„ I, glatte Ware aus Jungbuchen-Beständen .	„ 8,——8,50
Birkenkloben I	„ 7,——7,50
franko Berlin und Vorortbahnhöfen.	
Buchenkloben I, glatte Ware, per Meter	M. 7,50
Birkenkloben I	„ 6,50—7,—
franko Ausladestelle Berlin und Umgegend.	

Erlenkloben I zeigten niedrige Einkaufspreise, da der Bedarf der Schlächtereien, wegen der Einrichtung von Gas-Räuchereien, zur Benutzung von Erlen in Sägespänen immer geringer wird. Der Nutzen bei diesem Artikel war entsprechend. Die Verkaufspreise betrugen 7 bis 7,50 Mk. per Meter franko Berlin und Vorortbahnhöfen. Die Löhne für Anfuhr, Schälen und Spalten haben sich auf gleicher Höhe wie im Vorjahre gehalten. Arbeitskräfte waren genügend vorhanden. Sehr störend trat bei der Anfuhr zur Bahn der intensive Wagenmangel zutage, und die Fuhrleute haben unter außerordentlich erschwerten Umständen während dieser Zeit arbeiten müssen. Die Frachten waren niedriger und das Angebot von Kahnräumen (hauptsächlich von nicht beschäftigten Mauersteinschiffen) dringend.

d) Ueberseeische Hölzer und Furniere.

Die allgemein günstige Konjunktur verfehlte auch auf den Berliner Handel mit überseeischen Hölzern und Furnieren nicht ihre Wirkung. Die fast durchwegs gute Beschäftigung der holzverarbeitenden Industrien ermöglichte ein dauerndes, lebhaftes Geschäft. Während die für den Innenausbau tätigen Firmen in den allerersten Monaten des Jahres nur spärlich beschäftigt waren, konnte gerade diese Industrie in der darauffolgenden Zeit alles Versäumte nachholen. Es kamen große und lohnende Arbeiten zur Vergebung, und auch von den für die Riesenbauten der Handelsmarine notwendigen Innenarbeiten haben Berliner Fabriken einen guten Anteil erhalten. — Die Preise für die hauptsächlich gehandelten Hölzer zeigen auf der ganzen Linie eine nicht unerhebliche Steigerung. Zu einem Teil resultiert dies aus der enormen Steigerung der Schiffsfrachten. Eine besonders große Preissteigerung erfuhr das als Blindholz verwandte Whitewood, das nur sehr spärlich ankam. Auch Tabascomahagoni hat eine sehr erhebliche Preisaufbesserung erfahren, und lediglich das Aufkommen von Hondurasmahagoni vereinfachte das Geschäft in gewisser Beziehung. Hondurasmahagoni besitzt zwar nicht die

Qualität von Tabascomahagoni, da es aber im Ausfall gesünder ist, wurde es vielfach an Stelle von Tabascomahagoni verbraucht. Amerikanisches Nußbaum erfreute sich weiterhin lebhafter Nachfrage. Der Mangel an gutem Furnierholz erschwert jedoch dieses Geschäft von Jahr zu Jahr immer mehr. Deutsches und amerikanisches Birkenholz ist noch immer gut gefragt, wenngleich in der letzten Hälfte des Jahres der Verbrauch etwas nachgelassen hat. Ostindisch-Jacaranda ist weiterhin ein bedeutender Artikel; die Preise hielten sich auf der Höhe des Vorjahres. In Okoumé war auch im Berichtsjahr ein lebhaftes Geschäft zu verzeichnen. Das Holz hat sich sehr gut eingeführt. Afrikanische Mahagonisorten von Benin, Axim, Secondi und Grand-Bassam sind für den Berliner Markt von keinem besonderen Interesse. Sapelimahagoni hat im Verbrauch nachgelassen. Der Preis hierfür war nur vorübergehend im Sommer etwas gefallen, in der zweiten Hälfte des Jahres wurden von neuem sehr hohe Preise dafür angelegt. Das für Bootsbau verwandte Zedernholz war im Berichtsjahr lebhaft gesucht, und das ankommende Material fand glatten Absatz. — Alle übrigen ausländischen Holzsorten sind für den Berliner Markt nur von untergeordneter Bedeutung. — In exotischen Furnieren war ein lebhaftes Geschäft zu bemerken. Maserfurniere aller Holzsorten waren sehr gesucht und fanden zu hohen Preisen Absatz. Vogelaugenahorn, das in diesem Jahr nur spärlich ankam und im Preise außerordentlich gestiegen ist, fand sowohl weiß wie gefärbt schlanken Absatz. Rüstern- und Kirschbaumfurniere waren zu guten Preisen stets gesucht.

155. Bautischlerei.

Das Berliner Baugeschäft befand sich im Jahre 1912 in einer Krisis. Der andauernd hohe Geldstand und der weitere Umstand, daß die Hypothekenbanken nicht imstande waren, Pfandbriefe abzusetzen, verursachten, daß dem Berliner Baumarkt nur geringe Mittel zuflossen. Dem Immobilienmarkt sind immer wieder neue Lasten auferlegt worden, und dies veranlaßte auch die Kapitalisten, sich vom Baumarkt zurückzuziehen. Der Gläubiger einer zweiten Hypothek hat bei einem etwaigen Erwerb des beliehenen Grundstückes in der Zwangsversteigerung so große Unkosten, die bar bezahlt werden müssen, daß auch bei vorsichtiger Beleihung ihm das erworbene Grundstück verhältnismäßig teuer zu stehen kommt. So waren nicht nur keine Gelder für zweite Hypotheken zu bekommen, sondern auch erste Hypotheken waren kaum zu beschaffen. Dem Gros der Bauunternehmer, die auf Bau- und Hypothekengelder angewiesen sind, war hierdurch das Bauen zur Unmöglichkeit geworden. Große Verluste durch das Zusammenbrechen selbst großer Firmen im Baugewerbe waren die Signatur des Jahres. Bei der geringen Nachfrage in Bautischlerarbeiten für solvente Abnehmer sind naturgemäß Preise

gemacht worden, die von einem Verdienst kaum sprechen lassen. Jeder Tischler war eifrig bemüht, wenigstens soviel Arbeit in seine Werkstätten zu bringen, daß er sie nicht vollständig schließen mußte. Etliche große Bautischlereien haben durch die Ungunst der Verhältnisse sich genötigt gesehen, ihre Betriebe einzustellen, fast alle aber mußten sie einschränken. Für Rohmaterialien wurden in den ersten Monaten des Jahres 1912 erhöhte Preise gefordert, weil Rußland höhere Preise für Rundholz verlangte. Da aber der Absatz nur gering war und die Holzhändler sowie die Verbraucher sich bei dem schlechten Geschäftsgange nicht entschließen konnten, höhere Preise zu bewilligen, stehen große Posten unverkauften Holzes auf den Schneidemühlen. Gegenwärtig ist zu vorjährigen Preisen in Holz reichliches Angebot. Bei der noch immer anhaltenden Geldknappheit ist für das Jahr 1913 nicht damit zu rechnen, daß die Bautätigkeit reger wird, es werden im Gegenteil weniger Bauten angefangen, so daß für die Bautischlerei eher eine schlechtere als eine bessere Zeit für das Jahr 1913 zu erwarten ist.

156. Jalousienfabrikation.

Der Geschäftsgang im Jahre 1912 war im allgemeinen nicht ungünstig. Es wurde besonders in Berlin eine ganze Anzahl besserer Bauten errichtet, für die solide Qualitäten zu auskömmlichen Preisen Absatz fanden. Die Lieferungen für Mietshäuser und Spekulationsbauten wurden infolge der zahlreichen Konkurrenz nach wie vor zu sehr gedrückten Preisen übernommen. Das gab schon im Dezember 1911 den Berliner Jalousiefabrikanten Veranlassung, eine Versammlung zur Besprechung der Geschäftslage zusammenzuberufen. Die Beratungen haben jedoch einen Erfolg nicht gezeigt. Das Provinzgeschäft blieb im Umsatz ungefähr auf derselben Höhe wie im vorigen Jahre. Der Absatz im Ausland war durchweg nur gering. Die Preise für die meisten Rohstoffe sind noch weiter in die Höhe gegangen. Für gute, erstklassige Seitenbretter wurden noch höhere Preise als im Vorjahre gezahlt. Auch die Preise für Leinenbänder, Gurte usw. haben noch etwas angezogen. Messing ist erheblich teurer geworden. Nur Leinölfirnis wird seit Ausgang des Sommers bedeutend billiger geliefert. Die Zahlweise der Abnehmer war zufriedenstellend. Es waren weniger Verluste als in den Vorjahren zu verzeichnen. Nur die Lieferanten, die hauptsächlich mit Baugeschäften arbeiten, haben zum Teil größere Verluste erfahren. Die Löhne der Jalousienarbeiter waren besonders bei den Einsetzern sehr hoch, was auf die andauernde Beschäftigung und die für die Arbeiter günstigen Tarifverhältnisse zurückzuführen ist.

157. Möbelfabrikation und -handel.

a) Zimmermöbel.

a) Zimmermöbel.

Engrosgeschäft.

Die leichte Besserung im Engrosgeschäft, die zum Schluß des Vorjahres einsetzte, ließ eine Belebung des Geschäfts für das vorliegende Berichtsjahr erhoffen. Im allgemeinen wurden auch diese Erwartungen im ersten Quartal nicht enttäuscht. Der Absatz nach der Provinz setzte flott ein und zeigte gegen das Vorjahr einen erheblichen Fortschritt. Allerdings waren seitens der Fabrikanten große Anstrengungen erforderlich, um die hohen Anforderungen der Kundschaft an die Musterkollektionen und Holzproben zu erfüllen und der auswärtigen Konkurrenz, die darin gleichfalls sehr rührig ist und geschmackvolle Modelle herausbringt, erfolgreich entgegentreten zu können. Der dadurch bedingte fortwährende Wechsel der Muster führt zu einer dauernden Belastung der Betriebe, die von allen Fabriken in ganz Deutschland schwer empfunden wurde und trotz des höheren Absatzes einen befriedigenden Gewinn nicht erreichen ließ. Während im Laufe des dritten Quartals infolge der reichlich eingegangenen Nachbestellungen noch gute Beschäftigung vorhanden war, flaute Anfang Oktober das Geschäft stark ab. Es ist unverkennbar, daß der Balkankrieg und die dadurch geschaffene Unsicherheit der politischen Lage die Abnehmer zu großer Zurückhaltung und zur Aufgabe unbedingt nötiger Ergänzungen veranlaßten, so daß der Erfolg der vorhergehenden günstigeren Geschäftsperiode zum Teil absorbiert worden ist.

Export.

Von den Auslandsmärkten sind brauchbare Resultate nur von Rußland zu melden, das als guter Käufer auftrat und auch rege nachbestellte. Nach der Schweiz war ein größerer Absatz nicht zu konstatieren, nach Rumänien kamen die Herbstorders nicht zur Ablieferung, Holland, das längere Zeit für den Absatz nicht in Frage kam, beginnt wieder einiges Interesse für deutsche Ware zu zeigen, während Südamerika dem modernen deutschen Geschmack ziemlich ablehnend gegenübersteht und französische oder englische Stilmöbel bevorzugt, so daß der Export nach dort ständig sinkt.

Detailgeschäft.

Im Detailgeschäft und der Ausstattung vornehmer Innenräume hielt die Nachfrage nach reicheren und besseren Einrichtungen an. Dabei war festzustellen, daß der Geschmack des besseren Publikums sich den klassischen Stilen wiederholt zuwendet und auf eine gediegene Durcharbeitung des ganzen Raumes besonders Wert legt. Dem Zuge der Zeit Rechnung tragend, sind die Inhaber besserer Detailgeschäfte immer stärker genötigt, ihre Verkaufslokale unvergleichlich reicher und wirksamer einzurichten und auszustatten als früher, wodurch in diesem Zweige der Fabrikation dauernd gute Beschäftigung vorhanden war. Als größere Objekte sind besonders die hiesigen

Warenhäuser mit ihren Neubauten und Erweiterungen zu nennen. Eine Fülle an Arbeit boten auch die Einrichtungen für Hotels, Cafés und Restaurants, die in Berlin und anderen Großstädten zahlreich neu erstanden oder zeitgemäß umgestaltet wurden. Jedes neue Unternehmen sucht die bestehenden Häuser an Glanz und Pracht der Ausstattung zu überbieten. Die verfügbaren Kapitalien stehen in vielen Fällen nicht im richtigen Verhältnis zu den Aufwendungen, so daß von den Lieferanten außergewöhnlich lange Zahlungsfristen ohne genügende Garantien oder die Uebernahme von Geschäftsanteilen und Aktien gefordert werden. Trotzdem also diese Geschäfte ein größeres Risiko involvieren, ist das Angebot zu billigen Preisen sehr groß, und sogar Preisunterbietungen sind keine Seltenheiten. Ein neues Absatzgebiet ist in der Einrichtung von Lichtspieltheatern hinzugekommen. Auch diese Unternehmungen müssen Wert darauf legen, ihre Räume geschmackvoll und prächtig auszustatten, und dürften für die Zukunft noch manches lohnende Objekt darbieten.

Umsatz.

Das Jahr 1912 würde mit einer kleinen Verbesserung gegenüber dem Jahre 1911 abgeschlossen haben, wenn nicht die Käufer seit September wegen der unsicheren politischen Verhältnisse mit der Neubestellung von Möbeln zurückgehalten hätten. Noch immer ist in der Berliner Möbelindustrie der Umsatz unter normal, im Vergleich zu den Jahren 1905, 1906 und den früheren, und im Vergleich zu dem Umstand, daß Berlin seit dieser Zeit an Bevölkerung zugenommen hat.

Umwälzung in der Berliner Möbelindustrie.

Es ist eine allgemein verbreitete Ansicht, daß bisher die Umwälzungsbestrebungen in der Möbelindustrie, die darauf abzielen, den Tischler mit den Kunden direkt in Verbindung zu bringen, unter Ausschaltung des Händlers, keinen Segen gebracht haben. Den Zwischenhändler können die Tischlermeister doch niemals entbehren. Wenn die angestrebte Umwälzung doch aber durchgeführt sein sollte, dann würde eigentlich nur die Person des Zwischenhändlers sich geändert haben. An Stelle des heutigen Händlers ist dann der Agent getreten, und zwar der Möbelarchitekt geringerer Ordnung. Beide Kategorien, die fast immer ohne größeres Betriebskapital sind, bieten dem Tischler wenig Halt. Sie haben keine Läger, die als Sammelbecken und Aufspeicherung der Erzeugnisse dienen und damit eine gewisse Regelmäßigkeit in der Herstellung unterstützen könnten. Das Publikum hätte von dem neuen Zustand auch keinen Vorteil, und der Tischler würde nur so lange davon profitieren, wie er neben dem Privatverkauf noch Händler-Abnehmer hat. Diese werden sich aber allmählich von den Tischlern, die ihnen Konkurrenz machen, zurückziehen. Eine übergroße Zahl von Tischlereien würde dann gezwungen sein, den Absatz beim Publikum direkt zu suchen; sie können dann die flotten Wiederholungen von mehrfachen Zimmerauflagen mangels Raum, Absatz und Kapital

nicht machen, und gerade in den häufigen Wiederholungen liegt der Hauptnutzen des Tischlermeisters und des Tischlergesellen. — Der Zwischenhandel bedeutet trotz allem eine Stufe zur Veredelung der Gesamtwohnungseinrichtungen. Die Tischler beabsichtigen jetzt große Verkaufsräume zu mieten und so die Geschäfte des Zwischenhandels selbst zu besorgen. Die bisherigen Erfolge derartiger Tischler-Verkaufsstellen sind aber nicht ermutigend gewesen. Billiger wird die Ware für den Privatabnehmer nicht werden, denn wenn ein Möbelverkaufsapparat das bieten soll, was er bieten muß und heute auch bietet, dann kann eben schlechterdings nicht billiger verkauft werden als es heute geschieht. Es gibt nicht wenige Tischlereien, die außerhalb Berlins an Händler liefern und in Berlin den Verkauf an Private durch Agenten betreiben. Mag diese Art gegenwärtig noch Nutzen bringen, sie wird es dann nicht mehr tun, wenn sie weiter durchgeführt ist, es sei denn, daß der Berliner Tischler zu denselben Preisen verkauft, wie sein Abnehmer von außerhalb verkaufen muß. Würde er an das Privatpublikum billiger verkaufen als dieser, so macht er seinem Geschäftsfreunde außerhalb wieder eine auf die Dauer nicht zu ertragende Konkurrenz.

Möbel-Messen.

Vier Möbelmessen fanden 1912 in Berlin statt. Sie waren weniger aus einem Bedürfnis hervorgegangen als aus dem Wunsche, daß Händlervereine und Tischlervereine eine Machtprobe geben wollten. Vorteil haben beide Parteien im allgemeinen nicht gehabt. Teils schlossen die Messen mit einem erheblichen Defizit. Aber auch abgesehen davon, werden diese Veranstaltungen als Last empfunden.

Der Werkbund.

Der Werkbund ist ein Faktor, der im kunstgewerblichen Leben eine Rolle zu spielen berufen ist. Er setzt sich hauptsächlich aus den besten Künstlern, zum Teil auch aus Fabrikanten, zusammen. Sein Ziel ist die „Durchgeistigung der deutschen Arbeit“ resp. die Hervorbringung von „Qualitätsarbeit“, d. h. Arbeit, die gut im Material, vortrefflich in der Ausführung und künstlerisch in der Form ist. Diese ersten beiden Bedingungen hat das Kunstgewerbe in weitem Maße selbständig erfüllt, die dritte Bedingung kann überall nur da erfüllt werden, wo wirklich erste künstlerische Kräfte im Kunstgewerbe tätig sind. Kunstgewerbliche Zeichner allein genügen da nicht. — In der Zusammenarbeit mit den Künstlern wäre das heutige Kunstgewerbe in der Lage, eine Epoche heraufzuführen, wie wir sie nur in den allerbesten Zeiten gehabt haben. Der Export nach den Kulturzentren Nordamerikas würde möglich und dadurch wiederum die ganze Welt dem deutschen Möbelexport erschlossen werden. Es hat sich in den letzten 15 Jahren auf Ausstellungen klar erwiesen, daß die deutschen Völker in

der Lage sind, den Zeitstil, man kann auch sagen Kultur- oder Weltstil, am treffendsten zum Ausdruck zu bringen.

Kunst und Kunsthandwerk.

Künstler und Kunsthandwerker verharren weiter in deutscher Uneinigkeit. Es wäre an der Zeit, daß sich beide gegenseitig Gerechtigkeit widerfahren ließen. Der Künstler wird anerkennen müssen, daß der Kunstgewerbetreibende die Tradition pflegen muß, und daß diese Pflege wertvoll ist. Der Kunstgewerbetreibende wird dem Künstler zugestehen müssen, daß nur er berufen ist, die Tradition nach vorwärts zu entwickeln und daß seine Mitarbeit nötig ist, um nicht wieder in die Zustände zu versinken, wie sie Ende 1900 geherrscht haben.

Muster.

Die Möbel sind reicher geworden durch Kehlungen, noch mehr aber durch Schnitzereien. Vielfach wendete man sich den Stilarten wieder mehr zu, besonders dem Biedermeier- und Renaissancestil, allerdings in einer gegen früher veränderten Weise. Das Großzügige des neuen Stils kommt heut auch im überliefertem Stil zum Ausdruck. Wenn man übrigens die einzelnen heutigen Stilmöbel daraufhin prüft, was an ihnen stilmäßig und was modern ist, dann findet man, daß sich beides die Wage hält. — Allen Ansprüchen, die an reiche und reichste Ausstattung gestellt werden, kann heute durch den neuen Stil genügt werden, ohne Rückgreifen auf historische Stilarten. Eine bestimmte, reiche Art neuen Stils hat sich durchgerungen, zu der Künstler verholfen haben. Diese Art ist am ehesten dem Barock vergleichbar, sie wird zumeist für Herren- und Eßzimmer angewendet. Wuchtige Kehlungen, reiche, ausdrucksvolle Schnitzereien, besonders an der Sprossenverglasung, Großzügigkeit der Form sind ihre Kennzeichen.

Stoffe, Teppiche.

Die Art, wie in der Stoffbranche neue Muster gemacht werden, erscheint verbesserungsbedürftig und verbesserungsfähig. Die Wünsche des Publikums werden zu wenig berücksichtigt. Man läßt Muster eingehen, die das Publikum gern kauft, wie z. B. bei Teppichen und Möbelstoffen die einfachen geometrischen Muster. Als Grund wird von den Fabrikanten die stete Forderung der Grossisten nach immer neuen Mustern angegeben. Mögen die Grossisten einen Vorteil haben, die Detaillisten und das Publikum haben den Nachteil. — Ein Fabrikant legt heut Hunderte von neuen Mustern vor und ein Grossist Tausende. Die meisten sind Nieten. Das kann der Fortentwicklung der Stoffbranche nicht dienlich sein.

Vereinheitlichung in der Musterschaffung.

Ein einheitliches Vorgehen in der Schaffung neuer Muster im ganzen Kunstgewerbe scheint bei der ungeheuren Vielspältigkeit nötig und wird kommen müssen. Die Wohnungseinrichtungsbranche empfindet den heutigen Mangel am schwersten, weil sie von einer großen Anzahl Branchen Ware entnehmen muß und oft in die Lage kommt, bei den großen Verschiedenheiten von einer einheitlichen Wohnungsausstattung absehen zu müssen.

Es ist keine Seltenheit, daß z. B. die Beleuchtungsindustrie noch Formen liefert, die in die Zimmer, die die Möbelindustrie macht, nicht hineinpassen. Die Porzellanindustrie folgt den schnell wechselnden Moden bei Möbeln und Stoffen auch nur langsam. Einzelne Branchen halten die Muster länger fest als andere. Bei alledem drängt das Publikum heut nach Einheitlichkeit. Die Verhältnisse fordern gebieterisch, daß wir in der Inneneinrichtung miteinander Fühlung nehmen, uns von Moden freimachen. — Die Rückkehr zu den Stilarten ist auf dem Stoffgebiet noch größer als bei den Möbeln. Das muß man als einen Rückschlag ansehen, der nicht lange anhält. — Eine Anzahl Fabriken und auch Grossisten, die fabrizieren lassen, bringen wieder Künstler-Muster, die beim Publikum flotten Absatz finden.

Engros-Geschäfte.

Die Engrosgeschäfte gehen immer mehr zurück. Es kommt kaum noch vor, daß Ware aufgestapelt und vom Lager an Händler verkauft wird, doch bildet sich eine neue Engrosform in der Weise heraus, daß nach fein und geschickt angefertigten Zeichnungen ganze Zimmer zuerst verkauft werden und diese dann in größerer Auflage hergestellt werden. Tischler, Grossisten und Händler haben bei dieser Art ihre Rechnung gefunden.

Massen-Herstellung.

Es war schon beinahe zum Dogma geworden, daß Berlin keine Massenmöbel mehr liefern könne. Nun ist doch eine Reihe von Betrieben vorhanden, die von einem Muster Auflagen von sechzig, hundert und mehr in Arbeit geben resp. in Teilarbeit anfertigen. Charakteristisch ist, daß diese Muster nicht das geringste Genre, sondern schon bessere Arten darstellen. Vorbedingung ist allerdings, daß sie in Form und Preis dem Publikum angepaßt sind.

Material.

Die Preise gehen für Holz allmählich und ständig in die Höhe. Der Spiritus ist durch die Ringbildung verteuert worden. Die Preise für Metallbeschläge erhöhten sich um 5—10 %.

Arbeiterverhältnisse.

Die Löhne werden von den Gesellen allmählich höher getrieben, trotz der Tarifverträge. Jede kleine Aenderung an einem Muster muß unverhältnismäßig hoch bezahlt werden. Fast alle Meister klagen über den paritätischen Arbeitsnachweis. Oft sind die von ihm geschickten Leute schwierig und stellen übertriebene Lohnforderungen. Eine Werkstatt, die auf irgendeine Weise bei dem Arbeitsnachweis oder bei den Arbeitern in Mißkredit geraten ist, bekommt schwerer gute Arbeiter. — Polierer fordern und bekommen Löhne, die zu ihrer Leistung und dem Umstande, daß man das Polieren schnell lernen kann, in keinem Verhältnis stehen. Die Meister haben den Tarifvertrag zum Februar gekündigt, so daß Lohnkämpfe in Aussicht stehen.

Abzahlungs-Geschäfte.

Es ist interessant, daß die Ausstellung von modernen Arbeiterwohnungen, im Gewerkschaftshause, die von Künstlern entworfen sind, das Gute zeitigten, daß die an Arbeiter ver-

kaufenden Abzahlungsgeschäfte, die bis dahin die schlechtesten Formen geführt hatten, a tempo ihre Muster verbessert haben. Diese Geschäfte ließen sich von sehr tüchtigen Zeichnern gute Muster entwerfen und fertigten sie in Massenauflagen an. Auf diese Weise ist nun für den Arbeiterstand mit Möbelformen verhältnismäßig gut vorgesorgt.

Einzelkauf von Möbeln.

Es scheint sich beim Publikum die Gepflogenheit einzubürgern, entgegen der früheren Art, Wohnungseinrichtungen zu beschaffen, nicht mehr bei einer Firma, sondern an verschiedenen Stellen zu kaufen. Als Grund hierfür sind wohl, abgesehen von den Anpreisungen der Warenhäuser, die verschiedenen Ausstellungen zu nennen, die dem Publikum die Fabrikate von Spezialfabriken bekannt machten. So kommt es denn heute häufig vor, daß die Einrichtungsaufträge zersplittert werden. Weiter findet die Branche ständig eine erhebliche Schädigung darin, daß viele Architekten, die wegen der schlechten Verhältnisse am Baumarkt unbeschäftigt sind, Einrichtungen übernehmen und Möbelstücke bei kleineren Meistern ausführen lassen. Auch seitens der Lehrer an den staatlichen Kunstgewerbeschulen werden Privataufträge unter Zuziehung von Schülerkräften angenommen. Gegen dieses Verfahren ist seitens der einschlägigen Körperschaften an maßgebender Stelle vielfach Beschwerde geführt worden. Wegen des schlechten Baumarktes sind wiederum gerade bei guten Objekten sehr gedrückte Preise festzustellen, die jedoch ständig Interessenten finden. In den letzten Monaten und Wochen des Jahres 1912 schien sich das Geschäft, wohl in Ansehung der beruhigteren politischen Auffassung, beleben zu wollen.

Kostenlose Anschläge.

Eine in diesem Jahr wieder aufgetretene wichtige Anregung verdient mitgeteilt zu werden, nämlich der Versuch, das Publikum daran zu gewöhnen, daß Zeichnungen und Kostenanschläge nicht mehr kostenlos angefertigt werden. Vielfach wird seitens Privater bei Vergebung größerer, ja auch mittlerer Objekte der Brauch geübt, einer Anzahl Firmen die Unterlagen zur Verfügung zu stellen und diese zu veranlassen, sehr detaillierte Offerten einzureichen. Es werden Kostenanschläge, Anfertigung von Holz- und Stoffproben, sowie mehr oder weniger künstlerische, oft farbige perspektivische Darstellungen verlangt, die für jede Firma eine erhebliche bare Kostenbelastung bilden, abgesehen von der hierzu notwendigen Erweiterung der Zeichenateliers. Es sind Fälle vorgekommen, bei denen die von den konkurrierenden Firmen aufgewendeten Unkosten zusammen die Höhe des zu vergebenden Objektes überstiegen. Es sind nun Bestrebungen im Gange, analog den Architektenhonorarsätzen, auch für die Anfertigung von Innenarchitekturentwürfen feststehende Entschädigungen zwangsweise einzuführen. So günstig eine solche Festsetzung für die Branche wäre, so ist doch nicht zu verkennen, daß diese Maßregel

nur zweckmäßig sein könnte, wenn alle in Betracht kommenden Firmen sich der Verpflichtung, diese Abmachungen einzuhalten, verbindlich unterziehen würden; vorläufig erscheint die praktische Durchführbarkeit der seitens einer Firmenvereinigung gemachten Vorschläge noch sehr schwierig.

Stil.

In den meist geforderten Stilrichtungen hat man sich scheinbar endgültig von den extrem modernen Formen entfernt. Anlehnungen an antike Vorbilder unter Benutzung moderner Grundsätze und Bedingungen sind gebräuchlich und werden auch von früher gänzlich extrem schaffenden Künstlern nicht verschmäht.

Im allgemeinen konnte jedoch die Branche noch keineswegs auf den früheren guten Stand kommen, als ein Hauptgrund kann wohl noch die politische Unsicherheit angeführt werden, durch die sich das Publikum veranlaßt sah, von dem Bezug entbehrlicher Neuanschaffungen abzusehen.

Submissionsverfahren.

Das so oft getadelte Submissionsverfahren wird seitens der Behörden, Baufirmen und Privater noch ständig angewandt, wenn auch jetzt schon Fälle vorkommen, bei denen Aufträge nicht dem absolut Mindestfordernden, sondern einer aus irgendeinem Grunde geeignet erscheinenden Firma erteilt werden.

b) Phantasie- und Luxusmöbel.

b) Phantasie- und Luxusmöbel. Allgemeine Geschäftslage.

Die Geschäftslage der Möbelindustrie im Jahre 1912 war allgemein günstig zu nennen, die Branche war das ganze Jahr gleichmäßig gut beschäftigt, am besten war das Semester April—Oktober, während Anfang des Jahres die Kunden abwartende Haltungen einnahmen und im Herbst, im Gegensatz zu früheren Jahren, das Geschäft merklich abflaute. Für letztere Erscheinung dürfte die Erklärung leicht zu finden sein in der unruhigen politischen Lage, in der schwachen Börse und in der Steifheit des Geldmarktes, durch die größere Objekte zurückgestellt werden mußten. Der Bau- und Hypothekenmarkt hat sich nicht gebessert, die Schwierigkeiten zur Erlangung von zweiten Hypotheken sind im Gegenteil noch gewachsen, selbst erste Hypotheken waren nur mit großen Opfern an Provisionen und fast nie in der beantragten Höhe zu erlangen. Die unsicheren Verhältnisse des Baumarktes, namentlich in den Vororten Berlins, sprachen hier mit, auch die Unsicherheit wegen der Einführung des zweiten Teiles des Gesetzes für die Bauhandwerkerforderungen. — Eine Einzelerscheinung, die bereits in den letzten Berichtsjahren sich immer mehr zeigte, hat sich im abgelaufenen Jahre noch mehr verschärft, nämlich, daß sowohl bei Fabrikanten, wie bei Händlern die großen Engrosläger immer mehr verschwinden, weil die Sucht nach Neuheiten immer größer wird und weder im Engros- noch Detailhandel auf flotten Lagerabsatz zu rechnen ist.

Möbel-Engroshandel.

Wenn auch Berlin immer noch mit als bedeutendste Stadt des deutschen Möbel-Engroshandels gelten kann, so bewegt sich dieser doch immer mehr auf dem Gebiete, Neuheiten zu schaffen, neue Muster herauszubringen, gewisse Spezialitäten auf den Markt zu bringen, ohne daß es gelingt, wie bereits in den früheren Berichten erwähnt, diese Unsumme von Arbeit zu fruktifizieren und den Berliner Engroshandel in Möbeln wieder in seiner alten Bedeutung aufleben zu lassen. Billige Gebrauchsartikel werden nur noch in der Provinz gefertigt und ist dafür der Markt in Berlin endgültig verloren. In feineren Artikeln hat Berlin eine schwere Konkurrenz zu ertragen durch Süddeutschland, Stuttgart, Darmstadt. Es ist dies zum Teil darauf zurückzuführen, daß die Arbeiter dort mehr eingearbeitet sind auf feinere Details, feinere Innenausstattungen, bessere Zutaten usw., während in Berlin häufig bei für den Engrosverkauf gearbeiteten Artikeln mehr das flottere, elegantere Aussehen, der vorteilhafte Preis ins Gewicht fallen, als die oben erwähnten die Möbel mehr qualitativ schmückenden Zutaten. Dies bezieht sich jedoch nur auf den Engroshandel. In erschwertem Maße zeigt sich, was eingangs gesagt wurde, daß der Fabrikant nicht mehr in der Lage ist, ein vorteilhaftes Muster in größeren Mengen zu fabrizieren und in den Handel bringen zu können, weil durch die sich überstürzenden Neuheiten und das bis an die äußerste Grenze gehende Verlangen der Händler nach immer neuen Kombinationen ein Arbeiten auf Vorrat oder in Mengen, was allein lukrativ wäre, unmöglich gemacht wird.

Die reinen Grossisten, die früher ausschließlich das Geschäft mit der Provinz und mit dem Auslande machten, sind vollständig verschwunden; sie mußten sich, um überhaupt noch existieren zu können, entweder zu Fabrikanten umbilden oder sich im größeren Maßstab dem Detailgeschäft zuwenden. Dadurch greifen die verschiedenen Zweige der Möbelindustrie ineinander; namentlich die Ladeneinrichtungsbranche, die Baubranche für Innenausbau einerseits und die Möbelfabrikation andererseits kollidieren jetzt sehr häufig, indem der Möbelfabrikant ganze Innenausbauten, Ladenausbauten mit übernimmt, während die Ladeneinrichtungsbranche auch Möbel mit liefert. Auch das sogenannte Reisegeschäft ist gegen früher weit unlohnender geworden, weil durch die große Ausdehnung und Verbilligung der elektrischen Kraft die Möbelhändler in der Provinz sich häufig selbst Fabrikation zugelegt haben, und weil von jedem noch so kleinen Fabrikanten und Tischlermeister Reisende oder Agenten herausgeschickt werden, die, um nur ins Geschäft zu kommen, weit unter Normalpreis verkaufen und dadurch unbewußt die ganze Branche schädigen. Es ist dieses um so unverständlicher, weil natürlich mit den immer mehr sinkenden Preisen auch wiederum die Qualität sinken muß, und eine zähe jahrzehntelang

dauernde Arbeit in dieser Beziehung nutzlos gemacht wird. Das wenig gute Verhältnis zwischen einem großen Teil von Fabrikanten und Grossisten einerseits und Abnehmern andererseits ist noch immer nicht ganz geordnet. Wenn auch bei einem großen Teil Deutschlands durch beiderseitiges Entgegenkommen geordnete Verhältnisse eingetreten sind, so ist dieses leider für Berlin noch nicht der Fall, doch ist zu hoffen, daß, nachdem die Schwierigkeiten sich in anderen Gegenden haben applanieren lassen, auch für Berlin demnächst die Zeit kommt, wo verständnisvolles Zusammenarbeiten wieder ein gedeihliches Verhältnis schafft. Fabrikanten und Grossisten einerseits und Händler andererseits sind zu festen Organisationen zusammengeschlossen, die über ganz Deutschland reichen und ihr Bestes dabei tun werden, um den unerquicklichen Verhältnissen ein Ziel zu setzen. Konkurse waren im abgelaufenen Jahre weniger zu verzeichnen als in der vorigen Berichtsperiode. Mehr in Erscheinung getreten sind außergerichtliche Arrangements, Zwangsvergleiche und dergl.; bei dieser Gelegenheit ist die nützliche Tätigkeit der Gläubigerschutzverbände zu erwähnen, denen es zu verdanken ist, daß in der Regel eine höhere Quote für die Gläubiger herauskam.

Arbeiterverhältnisse.

Das Verhältnis zu den Arbeitern war im Berichtsjahr gut; die Verträge haben sich weiter als günstig erwiesen. Lediglich über den paritätischen Arbeitsnachweis herrscht auf beiden Seiten große Unzufriedenheit, eine Aenderung dürfte dringend erforderlich sein. Leider werfen die im Frühjahr 1913 ablaufenden Verträge schon jetzt ihre Schatten voraus. Es laufen nämlich in zirka 40 Städten mit 30 000 Arbeitern die Verträge ab, und es wird leider zunächst nicht daran zu denken sein, eine gütliche Einigung zu erzielen. Ohne Kampf und Verluste auf beiden Seiten wird es wohl kaum abgehen.

Detailgeschäft.

Entgegen den geschilderten Vorgängen im Engrosgeschäft entwickelt sich der Berliner Detailhandel fortgesetzt in aufsteigendem und größtem Umfange. Die Qualität hat sich in den letzten Jahren wesentlich gehoben. In bezug auf Formen und Qualität kann der Einfluß der Künstlerschaft als sehr wohltuend betrachtet werden. Die Nachfrage nach Qualitätsarbeit wird immer größer, die Ansprüche des Publikums wachsen, und man kann heute mit Sicherheit behaupten, daß die für den Detailverkauf angefertigten Möbel und Einrichtungsgegenstände die früher so in den Vordergrund gestellte französische und englische Arbeit weit überflügeln. Mit der wachsenden Ueppigkeit der Berliner Bauten und mit der immer reicher werdenden Ausstattung der Wohnungen wächst auch das Bedürfnis nach immer üppigeren und reicheren Einrichtungen. Es ist auch im Berichtsjahr wieder eine wesentliche Erhöhung der vom Publikum angelegten Preise für Einrichtungen zu konstatieren. Auf der anderen Seite werden auch die Ansprüche für einfachere und mittlere Wohnungen

wesentlich größer; es ist hierbei hinzuweisen auf die Konkurrenzen für künstlerische und praktische Arbeiter- und Mittelwohnungsausstattungen. Beunruhigt wird das Publikum durch die sich überhäufenden Messen und Ausstellungen, von denen in Berlin im Herbst gleichzeitig vier vorhanden waren, wodurch das Publikum irre gemacht und auch eine unnütze Preisdrückerei hervorgerufen wird. Hervorgehoben muß werden, daß viele feinere Möbelgeschäfte sich im letzten Berichtsjahr eigene große Geschäftshäuser gebaut haben, in denen dem Publikum reiche Interieurs, vornehm zusammengestellte Einzelmöbel gezeigt werden und die durch besondere Veranstaltungen wie „Modeschau", „Gedeckter Tisch" und dergleichen das Publikum an sich zu ziehen wissen.

Stil. Im Stil hat sich die in früheren Berichten erwähnte Umbildung nunmehr fast ganz vollzogen. Es werden bei feineren Einrichtungen ausschließlich historische Stilarten gewählt, entweder reine Nachbildungen oder unter Zugrundelegung von klassischen Stilen Umformungen, den heutigen Wohnungsverhältnissen angepaßt. Namentlich Louis XV., italienische Renaissance und Barock, altenglischer Stil, werden bevorzugt, während Gothik und Flämisch etwas zurückstehen. Einrichtungen mittlerer und einfacherer Art werden in glatten Formen bevorzugt, auch hierbei mit reicherer Intarsierung, großen glatten Flächen mit einzelnen Schnitzereien; jedenfalls ist auch hierin der Stil wesentlich ruhiger und schwerer als in früheren Jahren. Die Nachfrage nach antiken Originalen ist weiter gestiegen und die Einfuhr aus Italien, England, Frankreich, Spanien, wesentlich gewachsen.

Hotel- und öffentliche Bauten. Die Aufgaben, die in diesem Zweig der Möbelindustrie vorlagen, boten gute Beschäftigung. Hervorzuheben sind dabei die weiteren wesentlichen Vergrößerungen der Warenhäuser und Banken, die weiter in höchstem Luxus und Raffinement ihre Innenausstattungen und Innenausbauten durchführen lassen und die der Möbelbranche laufend gute Aufträge zuführen. Naturgemäß kommt nur ein kleinerer Kreis von Lieferanten dabei in Frage, da die Arbeiten mit großer Präzision, und vor allem mit ganz kurzen Lieferzeiten durchgeführt werden müssen, so daß nur große und dazu eingerichtete Betriebe sich an solche Aufgaben heranmachen können. An Hotels sind die Neubauten des Hotels „Esplanade", des „Eden"-Hotels und „Excelsior" zu nennen, und vor allem der große Bau des Boarding-Palastes. Weitere große Objekte sind auf das nächste Jahr verschoben, so z. B. große Projekte am Kurfürstendamm, Tauentzienstraße, der Abriß der Pepinière usw. Viele Einrichtungen von Cafés, Konditoreien usw., die sonst der Laden-Einrichtungsbranche zufielen, wurden im Berichtsjahr von Möbelfabriken ausgeführt; auch hierbei ist der

steigende Luxus zu erwähnen, und die vornehme, meist in klassischen Stilarten durchgeführte Einrichtung. Auch die Einrichtung von Kinematographentheatern bot gute Beschäftigung, und auch für das nächste Jahr sind drei weitere große solcher Einrichtungen im Gange. Auch in Süddeutschland und am Rhein wurden viele Hotels gebaut, von denen eine große Anzahl ihre Einrichtungsgegenstände und -möbel aus Berlin bezogen. Leider muß bei den obengenannten Hotels, Caféhäusern, Kinematographentheatern und dergleichen bemerkt werden, daß die Zahlweise nicht im richtigen Verhältnis zu den gestellten Ansprüchen steht, daß sehr große, langlaufende Kredite in Anspruch genommen werden, und daß, mehr als in früheren Jahren, der Lieferant als Aktionär, Anteilnehmer, mit hinzugezogen wird, so daß er heute oft nicht nur Lieferant, sondern Finanzier eines solchen Unternehmens wird. Auf diesem Gebiet herrschen unbedingt ungesunde Verhältnisse, denen durch einen Zusammenschluß der in Betracht kommenden Fabrikanten und Lieferanten, oder durch entsprechende Vereinbarungen unter ihnen, begegnet werden müßte.

Export.

Nach wie vor liegt der Export sehr darnieder; England, Frankreich, Oesterreich haben auf diesem Gebiet Deutschland und Berlin den Rang abgelaufen; auch die Ausfuhr in Möbeln nach den Grenzländern, wie Dänemark, Schweden, Holland, Oesterreich-Ungarn, hat fast ganz aufgehört. Die Schweiz, früher ein guter Kunde, fehlt vollständig. — Einzelne südamerikanische Staaten sind immer noch Käufer für gute Möbel, aber nur für Privateinrichtungen, während der Export für Wiederverkäufer ganz unbedeutend ist. Rußland ist wie in früheren Berichtsjahren für feinere Einrichtungen und feine Stilmöbel und Dekorationen guter Käufer.

Materialien-Preise und Verwendung.

Die Preise für Holz waren im Berichtsjahr weiter im Steigen begriffen, ebenso die Zutaten für die Möbelfabrikation, wie Schellack, Leim, Spiritus, Messing, Kupfer usw., und es ist nur zum Teil möglich gewesen, bei der Qualitätsarbeit einen Teil dieser Mehrausgaben zu berechnen; namentlich im Holz steigen die Anforderungen an die Qualität immer mehr. Viel gefragt wird immer noch Mahagoni in seinen besten Arten, wie Kuba und Tabasco, dann Polisander und Birke, letzteres namentlich gebeizt und dunkel, ebenso Nußbaum in seinen feinsten Spielarten, Eichenholz behauptet seine Position. Die von der Kundschaft bevorzugte Beize ist mehr matt und in antiker Manier.

Ausstellungen.

Schon oben ist erwähnt, daß in der Anhäufung von Möbelmessen, Möbelausstellungen und dergleichen kein Vorteil für die Branche erblickt wird. Bedeutendere Ausstellungen waren im Berichtsjahr nicht vorhanden; die bayerische Gewerbeschau in München hat für die Branche allgemein sehr enttäuscht. —

Von der im nächsten Jahr stattfindenden Baufachausstellung in Leipzig wird viel erwartet.

Stoffe, Gardinen, Teppiche, Leder.

Matte Töne, ruhige Farbenwirkungen waren im Berichtsjahr bevorzugt. Materialechtheit wird immer mehr angestrebt. Töne, wie schwarz, lila, gelb, sind nach wie vor bevorzugt. Lederimitationen sind nur noch bei billigen Artikeln zu bemerken, auch hier wird mehr als früher auf Qualität gesehen, das jahrelang so beliebte sogenannte antike Rindleder (gemischte Töne) ist weiter verdrängt worden. Naturfarbige Leder und namentlich schwarz Saffian werden stark bevorzugt. Bei Teppichen ist die Vorliebe für sogenannte echte Teppiche, Perser, Türken, Smyrna-Teppiche, geblieben, die Bewegung, mehr deutsche Teppiche einzuführen, hat noch keinen großen Boden errungen. Zusammenhängend mit dem Verlangen nach Stil werden mehr abgepaßte Muster wie in den letzten Jahren verlangt; das bezieht sich auch auf Tapeten, bei denen die Töne mit breiten Bordüren oben als Abschluß oder ganz breitem Sockel mit Leisteneinteilung der Wände großen Anklang finden.

Gesetzgebung und Verschiedenes.

Sehr zu klagen ist immer noch über das Agentenunwesen, sowohl im Engros- wie im Detail-Geschäft; die Fabrikanten lassen häufig bei der Auswahl ihrer Agenten die Sorgfalt vermissen und kommen dadurch in Schwierigkeiten mit den Käufern. Eine ganz Deutschland umfassende Bewegung ist im Gange, um eine Konvention für Bezahlung von Zeichnungen und Entwürfen zusammenzubringen; es wird hierbei auf die rührige Agitation des Fachverbandes für die wirtschaftlichen Interessen des Kunstgewerbes hinzuweisen sein. Zeichnungen und Entwürfe werden von den Käufern häufig als geringfügig betrachtet, weil sie dieselben nicht zu bezahlen haben, und es wird ganz übersehen, was für eine Unsumme von Arbeit und Kosten in solchen Entwürfen für Zimmereinrichtungen usw. stecken. Der Käufer läßt sich häufig von einer Anzahl Firmen Entwürfe anfertigen, die oft Tausende von Mark Kosten verursachen, und die der Besteller häufig mit ein paar nichtssagenden Worten zurückschickt. In dieser Beziehung Wandel zu schaffen, erscheint bei dem in die Zehntausende von Mark gehenden Zeichenatelieretat eines jeden größeren Geschäftes äußerst wichtig.

Warenhaussteuer.

In der Warenhaussteuerfrage ist ein Erfolg zu verzeichnen, indem der Minister einer Eingabe der verschiedenen Fachverbände, Handelskammern, Handwerkskammern und anderer Korporationen Folge gegeben und bestimmt hat, daß Kunst- und kunstgewerbliche Gegenstände von Möbelgeschäften mitgeliefert werden dürfen, wenn sie zur kompletten Ausstattung eines Zimmers gehören. Wenn damit auch nicht alle Wünsche der Branche erfüllt sind, so ist doch eine große Beunruhigung dadurch gefallen und die Möglichkeit geboten, die an die Branche herantretenden großen Kunstaufgaben auch durchzuführen.

c) Küchenmöbel.

Hinsichtlich der Fabrikation von Küchenmöbeln ist den früheren Berichten nichts Besonderes hinzuzufügen. Der Geschäftsverkehr des Jahres 1912 bewegte sich in der gleichen Höhe wie der des Vorjahres, indem für Ausfälle in einzelnen Gegenden Absatz in anderen Teilen des Reiches geschaffen werden konnte. Das war jedoch nur durch erhöhte Anstrengungen und größere Aufwendungen möglich, und das Geschäft war daher wenig lukrativ. Die Künstlerschaft hat sich der Möbelindustrie im allgemeinen rege zugewandt und dadurch fast täglich Aenderungen in der Geschmacksrichtung gebracht. Aus diesem Grunde stellt auch das Publikum gleiche Anforderungen an die Küchenmöbelfabrikation, und daher gestaltet sich jetzt der Verkehr mit den Möbelhändlern recht schwierig, da diese sich zu größeren Bestellungen nicht mehr entschließen. Der Verkehr in Stapelartikeln ist demzufolge auf ein Minimum herabgedrückt und die größeren Fabriken, die besonders auf Massenfabrikation eingerichtet sind, werden dadurch am meisten betroffen. Heute werden fast täglich Neuheiten in den Mustern verlangt, es wird also die Fabrikation größerer Mengen im maschinellen Betriebe immer mehr ausgeschaltet, dagegen sollen die Preise aus der früheren Massenfabrikation auch heute noch immer als Maßstab dienen.

d) Ladeneinrichtungen und Kontormöbel.

Ladeneinrichtungen.

Die Ladeneinrichtungsbranche war im Jahre 1912 durchschnittlich im Gegensatz zu 1911 recht ungenügend beschäftigt. Wenn man auch stets damit zu rechnen hat, daß die Monate Januar und Februar geschäftlich meist recht still verlaufen, so ist doch im allgemeinen anzunehmen, daß die Monate März und April als Saisonmonate einen erheblichen Aufschwung im Geschäftsgange aufweisen; dies war jedoch in diesem Jahre nicht der Fall, es trat nur eine ganz geringe Besserung ein, die im Juni bereits wieder abflaute. Im Juli wies das Geschäft wiederum eine leichte Besserung auf, die sich während der Monate August und September noch notdürftig behauptete und im Monat Oktober und November wieder so vollständig abflaute, daß in diesem Jahre von einer Saison in den Monaten September/Oktober kaum gesprochen werden kann. Die Hauptgründe für den schlechten Geschäftsgang dürften wohl in den unsicheren politischen Verhältnissen, dem teuren Geldstand und dem mangelnden Vertrauen auf eine allgemeine Besserung der Lage zu suchen sein, wodurch viele Leute abgehalten werden, sich selbständig zu machen resp. die alte Einrichtung durch eine moderne zu ersetzen, wovon doch gerade diese Branche im allgemeinen abhängig ist. Die hauptsächlich in Frage kommenden Auftraggeber auf neue Inneneinrichtungen waren daher in diesem Jahre wiederum die großen

Waren- und Kaufhäuser, wie auch erste Berliner Spezialgeschäfte und Banken, die durch Neubauten resp. Umzug gezwungen waren, für diese neuen Räume entsprechende Inneneinrichtungen zu beschaffen, während die kleinen Geschäftsleute, die in normalen Zeiten einen großen Prozentsatz der Auftraggeber ausmachen, fast gänzlich fehlten. Die Preise waren infolge der geringen Beschäftigung der Branche äußerst gedrückt, so daß vielfach die Lieferanten ohne Nutzen, ja auch häufig mit Verlust gearbeitet haben, welch letzteres namentlich darauf zurückzuführen ist, daß von verschiedenen Seiten eine verwerfliche Unterbietung stattfindet, nur um den Auftrag zu erlangen. Die Materialienpreise sind in diesem Jahre eher höher als im Vorjahre; das gleiche gilt außer von den Holzpreisen auch von den Preisen für Metallwaren, Schlösser, Beschläge, Schellack, Leim usw. Der Umsatz war daher in diesem Jahre erheblich geringer und dürfte kaum 75 % des vorigen Jahres betragen, wovon annähernd 50 % für Berlin, 10 % nach dem Ausland (Rußland und Amerika) und nur ca. 15 % für das übrige Deutschland zur Lieferung gekommen sind. Der Arbeitsmarkt verlief meist befriedigend, doch sind mehrfach Lohnerhöhungen zu verzeichnen, die besonders durch die anhaltende Teuerung motiviert wurden und hauptsächlich bei dringenden Arbeiten von den Arbeitnehmern aufgestellt wurden. Die Zahlungsbedingungen sind fast ausschließlich „per Kassa" bei Empfang der Ware; es ist auch üblich, von unbekannten Auftraggebern bei Mangel von Referenzen eine angemessene Anzahlung von ca. ⅓ des Betrages zu fordern, was um so mehr berechtigt ist, als die in Auftrag gegebenen Gegenstände fast immer der besonderen Geschäftsbranche resp. den Räumen entsprechend angefertigt werden müssen, und daher für andere kaum verwendbar sind. In denjenigen Fällen, wo eine Kassaregulierung nicht erfolgt, wird vielfach das Abkommen getroffen, daß die gelieferten Gegenstände bis zur vollständigen Bezahlung Eigentum des Lieferanten bleiben; hierbei wird meist nur ein Ziel von einigen Monaten gewährt.

Kontormöbel. Für die Kontormöbelbranche treffen vielfach die gleichen Momente zu wie für die Ladeneinrichtungsbranche, nur ist dieser Zweig insofern günstiger gestellt, als diese Möbel in stiller Zeit in größeren Massen auf Lager gearbeitet werden können und laut Katalog in den Verkehr gebracht werden, was bei Ladeneinrichtungen ausgeschlossen ist, indem diese zunächst der Branche und dann den Lokalitäten entsprechend genau nach Maß angefertigt werden müssen, so daß in der Ladeneinrichtungsbranche eine schablonenmäßige Anfertigung auf Lager nicht möglich ist. Die Monate Januar, Februar waren still, im März und April war eine kleinere Besserung zu verzeichnen, die jedoch in den Monaten Mai, Juni, Juli und August wieder ganz zurückging, um in den Saisonmonaten September und Oktober einer

geringen Besserung Platz zu machen. Der November ließ wiederum viel zu wünschen übrig, so daß das Jahr 1912 als ein recht ungünstiges Geschäftsjahr gelten muß. Die Aussichten für den Anfang des neuen Jahres sind nach dem Vorhergesagten sehr wenig vertrauenerweckend, und es muß daher auch weiterhin mit unbefriedigenden Ergebnissen gerechnet werden. Bezüglich der Preisverhältnisse, Produktion, Arbeitsmarkt und Zahlungsbedingungen gelten im allgemeinen dieselben Bedingungen wie für die Ladeneinrichtungsbranche.

Jahresende.

Im Laufe der letzten Monate des Jahres hat sich der Geschäftsgang in Ladeneinrichtungen wie Kontormöbeln mehr und mehr verschlechtert, so daß am Ende des Jahres in vielen Betrieben ein fast vollständiger Stillstand zu verzeichnen war und, da nennenswerte neue Aufträge nicht vorlagen, größere Entlassungen von Arbeitern erfolgen mußten. Die Aussichten für Anfang 1913 sind sehr minimal, so daß vorläufig an eine Hebung des Geschäftes nicht im geringsten gedacht werden kann.

e) Schulmöbel.

e) Schulmöbel

Trotz der im Berichtsjahre weiter gestiegenen Arbeitslöhne und Materialpreise waren angemessene Verkaufspreise nur ausnahmsweise zu erzielen. Dagegen machte sich sogar vielfach ein durch ungeeignete Handhabung des Submissionsverfahrens verursachter Preisrückgang merklich fühlbar. Haltbare Qualitätserzeugnisse fanden erschwerten Absatz, da vielfach, so auch bei der Einrichtung von Staatsbauten, erhebliche Ersparnisse gegenüber den zumeist schon recht niedrig angesetzten Kostenvoranschlägen sehr nachdrücklich erstrebt wurden.

Submissionswesen.

Die im Jahre 1913 erschienenen Ministerialerlasse über das Submissionswesen sind erst zu kurze Zeit in Kraft und konnten daher eine merkliche Besserung der im Vorjahrsberichte beklagten Mißstände noch nicht bewirken. Immerhin darf an dieser Stelle darauf hingewiesen werden, daß es nicht die Submissionsbestimmungen an sich sind, die zu berechtigten Klagen Anlaß geben, sondern ihre Handhabung. Eine Gesundung ist erst dann zu erhoffen, wenn das Verdingungsverfahren nicht mehr hauptsächlich dazu dient, eine möglichst große Zahl von Bewerbern anzulocken, wissend, daß in dem weit ausgeworfenen großen Netze auch solche Unternehmer eingefangen werden, die weit unter dem angemessenen Preise anbieten. Diese unangemessen niedrigen Angebote dienten nicht selten dazu, auf solide und zuverlässige Unternehmer einen nicht unbedenklichen Druck auszuüben. Eine den neuen Ministerialerlassen entsprechende Ablehnung unangemessen niedriger Angebote ist nicht bekannt geworden. Vollständige Submissionsunterlagen, die eine sichere Kostenberechnung ermöglichen, wurden vielfach vermißt. Ein-

wandfreie, gültige Musterstücke fehlten zumeist. Die Baubeamten behielten sich auch weiter das Recht vor, nach erfolgter Zuschlagserteilung die Qualität erst genau zu bestimmen. Die noch oft zu findende Zweideutigkeit der besonderen technischen Bedingungen, wie zum Beispiel „nach Angabe" oder „kunstgerecht", ferner das zugelassene Anbieten „gleichwertiger" Erzeugnisse drängte die Unternehmer auf ungesunde Bahnen. Der Umstand, daß im kurzen Verlauf des Submissionsverfahrens die Frage der Gleichwertigkeit nicht sicher entschieden werden kann, führte, wie zu befürchten, dazu, daß die Bewerber noch mehr als bislang sich vornehmlich bemühten, den äußeren Schein eines besonders günstigen Angebots zu erwecken. Die Zulassung „gleichwertiger" Erzeugnisse wirkte, wie zu erwarten, qualitätsmindernd.

Von dem in den Submissionsbedingungen zumeist vorgesehenen Recht der Kontrolle des Fortganges und der richtigen Ausführung der Arbeiten durch Besichtigung in der Werkstatt des Unternehmers konnte wegen zu großer örtlicher Entfernung in vielen Fällen nicht der wünschenswerte Gebrauch gemacht werden. Bereits im Vorjahrsberichte wurde zutreffend auf die Folgen einer Nichtberücksichtigung der Lokalindustrie hingewiesen. Um so bedenklicher muß die zunehmende Vergebung von Mobiliarlieferungen für preußische Schulen an weit vom Gebrauchsorte entfernt ansässige Unternehmer erscheinen. Es ist hierbei zu erwähnen, daß fast alle andern deutschen Bundesstaaten grundsätzlich derartige Lieferungen an heimische Gewerbetreibende vergeben. Außerdem ist zu bedenken, daß bei Vergebung einfacher Gebrauchsmöbel aus Nadelholz die norddeutschen Tischlereien von vornherein benachteiligt sind, weil das in Süd- und Mitteldeutschland verwendete Nadelholz — Tanne, Fichte und Kiefer — durchschnittlich von geringerer Qualität, und dort billiger zu haben ist, als das bessere und teuerere Kiefernholz, auf das der norddeutsche Tischler in erster Linie angewiesen ist. Die Qualitätsunterschiede werden jedoch zumeist nicht gewürdigt, vielmehr haben die naturgemäß niedrigeren Preisangebote süddeutscher Unternehmer erheblich größere Aussicht auf Zuschlagserteilung als, umgekehrt, die höheren Angebote preußischer Unternehmer in Süddeutschland. Ueberdies wird von ernsten süddeutschen Fabrikanten zugegeben, daß unter den dortigen Unternehmern die auf Qualitätshebung gerichteten neueren Bestrebungen weniger Anklang finden als in Norddeutschland. Bei Zuschlagserteilung wurde die Tüchtigkeit, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit zuweilen nicht mit der zwecks Förderung des Gewerbefleißes erwünschten Sorgfalt geprüft. Die bei größerer örtlicher Entfernung nötige schriftliche Erkundigung bot zuweilen ungenügende Sicherheit für richtige Beurteilung.

Export und Import.

Ueber erhebliche Exporterfolge wurde im Berichtsjahre nichts bekannt. Mit der überaus kapitalkräftigen und dabei hochentwickelten nordamerikanischen Schulmöbelindustrie vermochten die deutschen Fabrikanten anscheinend weder innerhalb der Vereinigten Staaten noch in anderen Teilen des Auslandes ernstlich zu konkurrieren. Dagegen können die von der nordamerikanischen Schulmöbelindustrie gemachten mehrjährigen Versuche, ihre Fabrikate in deutschen Schulen einzuführen, als fehlgeschlagen angesehen werden. Gelingen konnte dieses Unternehmen nur durch Einführung sogenannter Standardtypen, die jedoch an der bekannten deutschen Eigenart, fast bei jedem Auftrage eine Sonderausführung zu bedingen, scheitern mußte.

158. Leiterfabrikation.

Der allgemeine Geschäftsgang gestaltete sich im Berichtsjahre etwas lebhafter, doch sind die Preise noch immer sehr gedrückt. Für die Fabrikanten größerer Betriebe macht sich das Fehlen passender Kiefernhölzer in astreiner Ware unangenehm bemerkbar und geeignete Ware mußte ziemlich teuer bezahlt werden. Die verhältnismäßig noch immer zu hohen Löhne und sonstige ungünstige Verhältnisse kleinerer Provinzfabrikanten, die alle meist auf sehr schwachen Füßen stehen und dadurch die Preise verderben, weil sie aus Not gezwungen sind, jedes Gebot zu akzeptieren, erschweren noch immer das Geschäft. Man wendet sich aus all diesen Gründen daher bereits anderen Artikeln zu, weil die Leiterfabrikation allein nicht mehr rentabel ist. Die Fabrikanten, die daher aus irgendwelchen Gründen andere Artikel nicht aufgenommen haben, werden wohl schwer zu kämpfen haben, und es ist nicht ausgeschlossen, daß einige davon sich nicht mehr lange halten werden. Die Warenhäuser, die ja immer mehr an Ausdehnung gewinnen, tun ein übriges, die Preise zu drücken, so daß namentlich die kleinen Betriebe, die als Lieferanten hauptsächlich in Frage kommen, kaum auskommen können. Wenn man nun noch bei größeren Lieferungen für Behörden das Submissionsunwesen, worunter ja auch andere Branchen sehr zu leiden haben, erwähnt, in dem sinnlose Angebote gemacht werden, die manchmal kaum die Selbstkosten decken, so ist, alles zusammengefaßt, der Fabrikant gerade nicht zu beneiden. Zu erwähnen ist vielleicht noch die so ungünstige Geschäftslage in der Baubranche und die dadurch veranlaßte verminderte Bautätigkeit, wodurch ein geringerer Bedarf an Leitern für alle Handwerker eingetreten ist. Immerhin ist die Geschäftslage gegen die vorjährige wenig verändert, bei der größten Anstrengung der kapitalkräftigeren Firmen ist nur eine geringe Rentabilität möglich. Eine Besserung der allgemeinen Geschäftslage ist kaum zu erwarten.

159. Parkettfabrikation.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Nachdem noch Ende 1911 die Beschäftigung im Parkettgeschäft ziemlich gut war, glaubte man annehmen zu dürfen, daß auch für das laufende Geschäftsjahr ein erheblicher Rückschlag nicht eintreten würde. Leider müssen wir berichten, daß der Bedarf von Parkett- und Stabfußböden infolge der sehr geringen Bautätigkeit ganz erheblich nachgelassen hat. Kein Verlegegeschäft in Groß-Berlin dürfte auch nur annähernd die Umsatzziffern des vorigen Jahres erreicht haben. Daß das Geschäft überall sehr flau ist, geht auch schon daraus hervor, daß sich Parkettbodenleger während des ganzen Jahres reichlich anboten, und nur teilweise Beschäftigung finden konnten. — Die Preise für das Rohmaterial, das in der Hauptsache aus Oesterreich-Ungarn und Rußland nach Deutschland eingeführt wird, sind nicht mehr im Steigen begriffen, und wir glauben annehmen zu dürfen, daß das für das nächste Jahr benötigte Rohmaterial an Parkettfabriken zu billigeren Preisen abgegeben werden muß, weil das Angebot die Nachfrage übersteigt. Die Preise für die verlegten Parkett- und Stabfußböden haben sich auf der vorjährigen Höhe erhalten. — Der Zusammenschluß der Berliner Parkettverlegegeschäfte hat sich ganz gut bewährt, und die Preise sind auch einigermaßen innegehalten worden. Allerdings sind immerhin noch eine Anzahl kleinerer Verlegegeschäfte, die sich hauptsächlich mit Bohnerei beschäftigten und jetzt mehr der Parkett- und Stabfußbodenverlegerei zugewendet haben, nicht in der Konvention, und machen deshalb, um ins Geschäft zu kommen, billigere Preise. Allerdings bieten diese Geschäfte auch nicht die Garantie, wie die älteren besseren Verlegegeschäfte der Branche und finden daher auch schwer Eingang auf besseren Bauten. Die Lager der Parkettfabriken beginnen sich zu füllen, und für das nächste Jahr dürfte wohl genügend fertiges Material am Markte sein. Zahlungseinstellungen, große und kleine, sind in diesem Jahre auf dem Baumarkt recht reichlich erfolgt, viele Lieferanten haben wieder ganz erhebliche Summen dabei einbüßen müssen, so daß der Gewinn dadurch wieder aufgehoben wird. Eine Aussicht, daß die Zahlungsfähigkeit der Baukundschaft in der nächsten Zeit besser werden wird, ist leider nicht vorhanden; man nimmt vielmehr an, daß noch eine ganze Anzahl Insolvenzen eintreten werden. Die Beträge, die nicht während der Ausführung der Arbeiten zahlbar sind — für diese sorgt der Bauunternehmer meistens, weil er befürchtet, daß der Handwerker die Arbeit einstellt —, können immer nur schwer eingetrieben werden. Nach glücklich beendetem Prozeß ist der Bauunternehmer gewöhnlich zahlungsunfähig, so daß noch die Kosten daraufgelegt werden. — Die Aussichten im Groß-Berliner Verlegegeschäft für das nächste Jahr sind sehr trübe; es sind nur wenig Neubauten vorhanden,

und bei den meisten derselben muß man mit Lieferungen sehr vorsichtig sein, denn allgemein heißt es bei den Handwerkern: Wer heute baut, hat nichts zu verlieren.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Die Auslassungen im vorjährigen Bericht über die Aussichten für das Jahr 1912 haben sich durchaus bestätigt, denn während der ersten Hälfte des Jahres war die Parkettbranche gut beschäftigt und erzielte auch, dank der bestehenden Konvention, befriedigende Preise. Es wurden gezahlt für eichene Stabfußböden 7,50 Mk. pro Quadratmeter, für furnierte Parketten von 11 Mk. pro Quadratmeter ab. Leider kann über das letzte Vierteljahr nicht so günstig berichtet werden, denn seit Juli/August ist das Geschäft auffallend ruhig geworden. Die Ware wird in Massen angeboten, ohne den gewünschten Absatz zu finden. Belebt sich das Geschäft nicht bald wieder, so werden Betriebseinschränkungen nicht ausbleiben. — Der Zusammenschluß der Fabriken mit den Ausführungsgeschäften, der schon im vorjährigen Bericht Erwähnung fand, hatte zur Folge, daß nun auch der Berliner Bezirk seine Konvention hat, die dank einer guten Organisation bestens funktioniert. Geschlossen ist dieselbe bis Ende 1913. Aber auch dieser Konvention fehlt einstweilen noch die Vollkommenheit, weil sie mit Außenseitern zu kämpfen hat; da aber Maßnahmen getroffen sind, die es den Außenseitern erschweren, normale Geschäfte zu machen, steht immer noch zu hoffen, daß auch diese Eigenbrödler sich einst zur Zunft bekennen werden. Die Arbeitsverhältnisse haben zu irgendwelchen Differenzen mit den Parkettlegern keinen Anlaß gegeben.

160. Wagenbau.

Der Wagen-, d. h. Equipagenbau ist im Jahre 1912 weiterhin zurückgegangen und auch durch Concours hippiques nicht mehr zu beleben. Das Geschäft im Karosseriebau war sehr gut; die Nachfrage nach besseren Fabrikaten lebhaft, und es wurden daher auch auskömmliche Preise erzielt. Sehr empfunden wurde seitens der Karosseriefabrikanten die starke Preissteigerung des Leders, ein Artikel, der im Karosseriebau große Verwendung findet. Alle übrigen Materialien hielten sich auf den früheren Preisen. Mit Ausnahme zweier führender Fabriken des Berliner Karosseriebaues wurde in sämtlichen übrigen Betrieben auch in diesem Jahre gestreikt. Es handelte sich um sehr übermütige Forderungen der Arbeiter, denen ein geringer Teil ihrer Ansprüche bewilligt wurde. — Die Einfuhr billiger nordamerikanischer Automobile macht sich auch im Karosseriebau bemerkbar. Die amerikanischen Fabrikate sehen gut aus; ihre geringe Haltbarkeit empfindet der Käufer erst nach einiger Zeit des Gebrauchs.

Da dieses Fabrikat nahezu zollfrei eingeht, bildet es eine kommende schwere Konkurrenz für die deutsche Industrie, der es nicht möglich ist, wegen der hohen Prohibitivzölle der Vereinigten Staaten sich dort zu revanchieren. Ein guter Export hat sich nach Rußland und Südamerika entwickelt.

161. Fabrikation von Bierfässern.

Im Jahre 1912 war das Geschäft sowohl in Lagerfässern als besonders in Transportgebinden flott; allerdings handelte es sich bei den Lagerfässern um einige größere Exportaufträge, während der Bedarf im Inlande zweifellos stark zurückgegangen ist zugunsten von Metallgefäßen. Die Preise für Faßholz sind weiter gestiegen, die Beschaffung guten Materials wird immer schwieriger und die Erhöhung der Preise für das fertige Fabrikat läßt sich nur in bescheidenem Maße durchführen. Auch die Preise für Bandeisen haben angezogen, aber keine ungewöhnliche Höhe erreicht. Die Arbeitslöhne blieben unverändert, da ein Tarifvertrag noch bis zum Frühjahr 1913 läuft. Die Aussichten für die neue Kampagne sind nicht sonderlich günstig, da die Brauereien mit qualitativ minderwertiger und sehr teurer Gerste rechnen müssen und versuchen werden, die großen Mehrausgaben hierfür durch Sparsamkeit bei allen Anschaffungen einigermaßen zu reduzieren.

162. Goldleistenfabrikation.

Das Geschäft in der ersten Hälfte des Jahres 1912 verlief in sehr ruhigen Bahnen. Weder der Export — noch das inländische Geschäft zeigten eine wesentliche Besserung. In der zweiten Hälfte wurde das Geschäft durch die Balkanwirren sehr beeinträchtigt. Der Export nach den Balkanländern, der ohnehin bereits stark nachgelassen hatte, hörte ganz auf. Ferner hat auch der dreiwöchentliche Streik der Vergoldergehilfen in Berlin sehr viel dazu beigetragen, den Umsatz zu verringern und dessen Ertragsfähigkeit zu beeinträchtigen. — Die Preise der Rohmaterialien hielten sich im allgemeinen auf der alten Höhe. Das für unsere Industrie nötige Holzmaterial (astreine Seiten) blieb knapp, so daß auch die Preise für Rohleisten sich nicht ermäßigten. Neu und schwer belastend für die Goldleistenfabrikation wirkte aber die rücksichtslose Steigerung des Spirituspreises durch die Spirituszentrale. Der erwähnte Streik der Berliner Vergoldergehilfen, der in der gerade für die Branche wichtigsten Zeit ausbrach, konnte nur durch Zugeständnisse an Löhnen und verminderter Arbeitszeit beendet werden. Wie die hierdurch notwendig werdende Preiserhöhung, namentlich im Export, auf das Geschäft einwirken wird, bleibt abzuwarten, doch kann schon jetzt gesagt werden, daß die immer mehr erstarkende ausländische Konkurrenz einen nicht geringen Nutzen davon haben wird. Die durch den Streik verursachte Verzögerung in der Fabrikation

wirkte jedenfalls sehr ungünstig auf das sonst immer etwas lebhaftere Herbst- und Weihnachtsgeschäft ein. Im großen und ganzen war also das Jahr 1912 der Goldleistenbranche nicht günstig, und Umsatz und Nutzen dürften erheblich hinter seinen Vorgängern zurückbleiben. Um so mehr muß auch in diesem Jahre wieder gefordert werden, daß bei Erneuerung der Zollverträge auf die Interessen der Goldleistenfabrikation unbedingt Rücksicht genommen wird.

163. Kistenfabrikation.

Die Beschäftigung im verflossenen Jahre war durchweg kaum mittelmäßig, da die verschiedenen Ereignisse, wie der Streik in England, die politischen Wirren und zu Ende des Jahres der Balkankrieg, auf den Export sehr hemmend einwirkten und ihn teilweise fast gänzlich lahmlegten. Eine abermalige erhebliche Steigerung erfuhren die Holz- und sonstigen Rohmaterialienpreise, die im Verein mit den erhöhten Löhnen vom Herbst 1911 das Erträgnis der Fabrikation sehr beeinträchtigten. Die Aufbesserung der Verkaufspreise war nur in ganz geringen Grenzen zu erreichen, und es bleibt somit eine weitere Belastung der Branche zurück. Der Schluß des Jahres war absolut unbefriedigend und auch das neue Jahr begann mit sehr schwacher Beschäftigung.

164. Furniermesserei.

Die Beschäftigung der Furnierwerke im Berichtsjahre war im ersten halben Jahre befriedigend, ließ aber dann zu wünschen übrig, weil durch die ganz ungewöhnlich hohen Seefrachten der Import von Rohholz in Hamburg eine wesentliche Einschränkung erfuhr. In Eichenfurnieren war bis zum Schluß des dritten Quartals eine recht lebhafte Nachfrage zu verzeichnen, da die Möbeltischlereien vorzugsweise eichene Möbel herstellten. Allerdings wurde auch im Berichtsjahre wieder durch die Massenherstellung von Eichenmesserfurnieren stark auf den Preis gedrückt, und bei Schluß des Jahres waren wieder recht ansehnliche unverkaufte Bestände vorhanden. Da indessen infolge des ungünstigen Winters 1912/13 eine Verringerung der Zufuhr von Eichenfurnierklötzen vorauszusehen ist, so darf wohl angenommen werden, daß mit dem Fortfall der Beunruhigung, die durch den Krieg und die allgemeine politische Lage am Weltmarkt hervorgerufen worden ist, auch in diesem Geschäftszweige eine Neubelebung eintreten wird. In Sägefurnieren war die Nachfrage dauernd befriedigend.

165. Kehlleistenfabrikation.

Die Möbelleistenfabrikation hatte, wie im Vorjahre, unter der herrschenden Mode zu leiden; es waren wiederum nur wenig nennenswerte Umsätze zu verzeichnen. Es sind immer noch

alte Lagerbestände vorhanden, die selbst bei wesentlich herabgesetzten Preisen nur schwer zu verkaufen sind. Die Fabrikation in Bauleisten war, entsprechend der Tätigkeit am Baumarkte, ebenfalls in Mitleidenschaft gezogen, und es dürfte auch hierin, bevor nicht eine Gesundung des Berliner Grundstücks- und Hypothekenmarktes eintritt, schwerlich eine Aenderung zu erwarten sein.

166. Holzpflasterfabrikation.

Die Nachfrage in Holzpflaster war im laufenden Jahr wieder reger. Der Bedarf hat sich bei den städtischen Baubehörden und Privatabnehmern nicht unwesentlich gesteigert. Für das in früheren Jahren in größeren Mengen verlegte australische Hartholz war wenig Meinung vorhanden, da es sich infolge der hohen Herstellungskosten als nicht wirtschaftlich erwiesen hat. Das Holzpflaster aus schwedischem Kiefernholz hat dagegen wieder weitere Verbreitung gefunden. Die Imprägnierung der Holzklötze nach der in England angewendeten Hochdruckimprägnierung scheint sich in Deutschland gut einzuführen. Die Verkaufspreise haben sich nicht gebessert, trotzdem die Zementpreise infolge der Konvention bedeutend höher waren als in den Vorjahren. Die Holzpreise in Schweden haben etwas nachgelassen, doch war das Angebot sehr gering. Die Arbeitslöhne waren unverändert, und es machte sich kein Mangel an Arbeitskräften fühlbar. Da die großen Eisenwalzwerke mit ihren Lieferungen von Straßenbahnschienen im Rückstande blieben, mußte die Ausführung mehrerer größerer Pflasterungen in den Gleisen auf das nächste Jahr verschoben werden, und es bleibt zu hoffen, daß die Beschäftigung auch im kommenden Jahr bei auskömmlichen Preisen zufriedenstellend sein wird.

167. Kinderwagen.

In den größeren Kinderwagenfabriken, die durch ihre Einrichtungen in der Lage sind, außer den früheren großen Kinderwagen auch die modernen Klappfahrstühle, sowie Gloriawagen (zusammenklappbare kleine Kinderwagen) erfolgreich zu fabrizieren, kann von einem ziffernmäßigen erfolgreichen Mehrumsatz gesprochen werden, der durch gut gewählte Mustervarianten erreicht wurde. Die kleineren Fabrikanten dagegen, welche die modernen Klappwagensorten nicht herstellen können, dürften in ihren Umsätzen erhebliche Einbußen erlitten haben. Die auch im Berichtsjahr weiter fortgesetzten Bemühungen an Stelle der erwähnten kleinen, billigeren und gesundheitlich ungünstigeren Wagenformen, den früheren praktischen und hygienisch vorteilhaften Kinderwagen wieder mehr in den Vordergrund zu bringen, waren

noch immer vergeblich, und muß es der nächsten kommenden Zeit überlassen bleiben, ob hier ein Wandel, der für die Industrie im allgemeinen und großen ganzen — aus an dieser Stelle nicht zu erörternden besonderen Gründen — vorteilhafter läge, geschaffen werden wird.

XI. Grundstückshandel und Hypotheken.

168. Grundstückshandel und Hypotheken.

Dem Jahresbericht des Vereins Berliner Grundstücks- und Hypothekenmakler zu Berlin entnehmen wir über den Grundbesitz- und Hypothekenverkehr folgende Angaben:

Die allgemeinen Verhältnisse auf dem Grundstücks-, Hypotheken- und Baumarkt haben im Verlaufe des ganzen Jahres 1912 krisenhafte Erscheinungen gezeigt und müssen an seinem Schlusse als trostlos bezeichnet werden. Der seltsame Gegensatz dieser Entwicklung zu der fast das ganze Jahr anhaltenden Prosperität aller übrigen Wirtschaftsgebiete weist zwingend darauf hin, daß sie eine Folge von nur besonders den Grundbesitz treffenden Maßnahmen ist, vor allem einer ungerechten Steuergesetzgebung, die zu einer unerhörten und einzig dastehenden Ueberbürdung geführt hat. Der Immobilienmarkt hat nur die Schattenseiten der günstigen industriellen Konjunktur, die starke Geldverteuerung zu spüren bekommen; treten dann aber noch systematische Steuerüberbürdnungen und Steuerbelästigungen hinzu, so kann die schädliche Einwirkung nicht ausbleiben. Es konnte auch ferner nicht ausbleiben, daß die Kriegswirren mit ihren Komplikationsmöglichkeiten lähmend auf den Grundstücksmarkt wirkten. Der unter dem Druck der gesetzgeberischen Maßnahmen nun schon seit 1907 (mit vorübergehender Erholung im Jahre 1909) anhaltende Rückgang der freiwilligen Veräußerungen in Groß-Berlin hat Ende 1912 einen Rekord gezeigt. Er betrug gegen das Vorjahr ca. 62 Mill. Mk., und zwar ca. 626 gegen 688 Millionen.

Wir konnten bei diesem Vergleich leider nur die Ergebnisse von 29 Groß-Berliner Gemeinden, von denen uns das amtliche Material zur Verfügung stand, heranziehen. Dieser Rückgang ist nur deshalb nicht größer geworden, weil im Berichtsjahre in Berlin und Charlottenburg Millionenobjekte in den Geschäftsvierteln ihre Besitzer gewechselt hatten, welche für diese beiden Gemeinden sogar ein Plus erbrachten. Die Verkaufsmöglichkeit sogenannter Rentengrundstücke schwindet immer mehr. Die erhöhten laufenden Abgaben für Kanalisation, Grundwertsteuer sowie die fast unerschwinglichen Besitzwechselabgaben und die ganz erhebliche Verteuerung des Realkredits machten den bisher schon geringen Ueberschuß illusorisch. Auch die Schwierigkeit

der Hypothekenbeschaffung in ausreichender Höhe, sowie die Belästigung durch die Wertzuwachssteuer und die ungerechte Besteuerung des Einkommens aus dem Grundbesitz, hält die Interessenten fern und mindert so das Einkommen Vieler. Hierzu tritt noch die Abschreckungstheorie bestimmter Kreise, welche die Gefahren des Grundstücksbesitzes nicht schwarz genug schildern können, um das Publikum vom Grundstücksmarkt zu verscheuchen. Die Ueberproduktion von Wohnungen dürfte nicht mehr die ausschlaggebende Rolle spielen. Fehlt es zwar leider noch immer an einer ausreichenden amtlichen Statistik des Wohnungsmarktes, deren Einrichtung nach einem einheitlichen Schema allen Behörden Groß-Berlins dringend zu empfehlen ist, so erhellt doch aus einzelnen Mitteilungen, daß die Zahl erheblich zurückgegangen ist. So beträgt die Zahl der leerstehenden Wohnungen in Charlottenburg nur 3,1 % und in Schöneberg nur 3,5 %. In Charlottenburg sind sie von 4900 auf 2800 zurückgegangen. Wir begrüßen diesen Rückgang als den Anfang der Besserung des Grundstücks- und Baumarktes, wobei allerdings der Vorbehalt zu machen ist, ob die unerhörte Teuerung aller Lebensbedürfnisse die Aufrechterhaltung der Mieten und teilweise Besserung der Mietpreise ermöglicht. Das zweite in die Augen springende Moment in unserem Bericht ist die geradezu ungeheuerlich gewachsene Zahl der Zwangsversteigerungen. Diese sind in 27 Gemeinden von 918 des Jahres 1911 auf 1299 im Jahre 1912 mit einem Ertrage von 257 749 000 gegen 190 995 000 Mark im Jahre 1911 gestiegen. — Das Jahr 1912 zeigt aber eine Zunahme von 381 Zwangsversteigerungen mit einem Plus von 66⅔ Millionen. Wir werden in der Vergleichsaufstellung zeigen, um wieviel die Umsätze durch freiwillige und durch Zwangsversteigerungen einzelner Gemeinden, von denen uns lückenloses Material seit dem Jahre 1907 zur Verfügung steht, zurück-, bzw. bei den Zwangsversteigerungen heraufgegangen sind, um zu beweisen, welche Verwüstungen durch die geschilderten Verhältnisse am Grundstücksmarkt entstanden sind. Die Zunahme der Zwangsversteigerungen der letzten Jahre ist zum großen Teil auf die Hypothekennot zurückzuführen. Die dadurch entstandene ungünstige Lage hat sich auch durch eine Reihe aufsehenerregender Fallissements am Baumarkt gezeigt. Wenn die Steuereinnahmen der Gemeinden aus der Umsatzsteuer einen wesentlichen Rückgang noch nicht gezeigt haben, so ist dies dem Umstande zu danken, daß die Mindereinnahmen aus freiwilligen Verkäufen durch solche aus Zwangsversteigerungen ausgeglichen wurden. — Gemeinde, Staat und Reich besteuern den Besitzwechsel auch dann, wenn er durch die Not herbeigeführt wird, ohne Rücksicht auf die wirtschaftliche Lage, ein System, welches auf das entschiedenste zu verwerfen ist. Der Veröffentlichung der Erträge aus der Wertzuwachssteuer wird

mit Spannung entgegengesehen. In Fachkreisen zweifelt man nicht, daß die Erträge zu den Kosten der Veranlagung in keinem Verhältnis stehen, sie vielleicht nicht einmal erreichen. Die Klagen gegen die Veranlagung zur Wertzuwachssteuer sollen Riesendimensionen angenommen haben. Die Forderung des Tages zur Gesundung des Grundstücks- und Hypothekenmarktes ist der Abbau der übermäßigen Steuer- und Abgabenbelastung sowie Gesetzesänderungen zum besseren Schutze der Hypothekengläubiger, dann wird auch wieder das Vertrauen zum städtischen Grundbesitz zurückkehren. Unser Ausblick auf das kommende Jahr besteht somit diesmal nur aus der Hoffnung auf Besserung, möge sie in Erfüllung gehen!

Tab. 133. Freiwillige Veräusserungen bebauter und unbebauter Grundstücke in Tausend Mark:

	1907	1908	1909	1910	1911	1912
Berlin	569 150	309 879	383 294	400 482	290 126	295 240
Charlottenburg	137 398	96 436	116 991	110 312	78 395	85 834
Schöneberg	55 712	51 530	81 582	36 805	45 014	23 879
Wilmersdorf	55 120	44 995	63 141	69 068	44 705	31 183
Neukölln	76 714	45 410	42 439	34 733	32 026	22 777
Steglitz	25 683	15 206	21 442	33 427	25 203	12 041
Pankow	11 747	7 476	7 210	13 051	13 169	5 865
zusammen	931 524	570 932	716 099	697 878	624 923	476 819

mithin sind die Umsätze im Jahre 1912 gegen das Jahr 1907 um 454 705 000 Mk. = 48,8 % zurückgegangen.

Tab. 134. Zwangsversteigerungen bebauter und unbebauter Grundstücke (für die Zeit vom 1. Oktober bis 30. September) in Tausend Mark:

	1907	1908	1909	1910	1911	1912
Berlin	36 445	62 130	72 365	72 173	68 642	92 139
Charlottenburg	18 725	21 593	18 604	15 761	25 503	25 167
Schöneberg	5 195	6 167	3 770	5 666	8 450	14 045
Wilmersdorf	11 688	15 880	20 344	16 287	20 781	32 169
Neukölln	14 831	23 412	19 241	21 552	28 073	30 759
Steglitz	1 009	5 693	3 305	3 390	7 570	16 198
Pankow	3 024	3 897	2 785	7 689	8 630	12 812
zusammen	90 917	138 772	140 414	142 518	167 622	221 289

Zunahme im Jahre 1912 seit 1907 um 130 372 000 Mk. = 143 %.

Die Zwangsversteigerungen zeigen im Jahre 1912 gegen das Jahr 1907 eine Zunahme von nicht weniger als 143 %. Wir haben bis Ende 1912 die folgende Anzahl der Zwangsversteigerungen festgestellt:

		1911	1912
Amtsgericht	Berlin-Mitte	205	272
„	Berlin-Wedding	212	207
„	Berlin-Tempelhof	12	35
„	Berlin-Schöneberg	150	236
„	Weißensee	47	38
„	Lichtenberg	178	132
„	Groß-Lichterfelde	74	109
„	Pankow	105	119
„	Charlottenburg	193	289
„	Neukölln	181	281
		1357	1718

Berlin.

Nach den Veröffentlichungen des Statistischen Amts der Stadt Berlin betrug die Zahl der Rohbauabnahmen vom 1. Okt. 1911 bis 1. Okt. 1912 563 (1910/11 567). Es wurden 1276 (1911/12 1264) Bauscheine und 3544 (1910/11 3628) Baugenehmigungen erteilt, von denen 1622 (1910/11 1575) Neubauten betrafen. Gebrauchsfertig wurden 374 (1910/11 357) Häuser. Hierdurch wurden 5749 (1910/11 5759) Wohnungen mit 12 186 (1910/11 11 213) Zimmern neu geschaffen. Läden wurden 725 (1910/11 695) fertiggestellt. Die Zahl der Abbrüche betrug 129 (1910/11 152), die 1231 Wohnungen mit 3227 Zimmer enthielten. Aus dieser Zusammenstellung ergibt sich, daß nur 17 Häuser mehr erstanden. Die Wohnungen zeigen aber gegen das Vorjahr eine Abnahme von 10, die Zimmerzahl hingegen eine Zunahme von 973, es sind also mehr Häuser mit kleinen Wohnungen gebaut worden. Aus den Umsätzen ergibt sich, daß die freiwilligen Veräußerungen bebauter Grundstücke von 248 232 000 Mk. auf 262 405 000 Mk., bei einer Zunahme von 11 Veräußerungen (651 gegen 640) gestiegen sind, also mehr für 14 173 000 Mk., was einzig und allein auf die Millionenumsätze in der City zurückzuführen ist. Die Veräußerungen unbebauter Grundstücke betrugen 1911/12 278 für 32 835 000 Mk. gegen 247 für 41 894 000 Mk. des Jahres 1910/11. Also die Stückzahl hat um 31 zugenommen, der Betrag aber um 9 059 000 Mk. abgenommen. Insgesamt hat sich der Umsatz beider Kategorien um 5 114 000 Mk. vermehrt. Die günstige Konjunktur der Industrie hat also auch in diesem Jahre wieder zu großen Umsätzen für Geschäftszwecke geführt. Sie würde sich wesentlich günstiger gestaltet haben, wären die in den allgemeinen Ausführungen geschilderten Umstände der weiteren Entwicklung der City nicht hinderlich gewesen. Die Konfektionsgegend sowie die Luisenstadt sind in ihrem weiteren Ausbau zurückgeblieben. In der Leipziger Straße sind für Abbruchgrundstücke abermals Preise bewilligt, die zu den Werttaxen in keinem Verhältnis mehr stehen. Ob diese Preistendenz zu halten ist, muß die Zukunft lehren. — Es kommt bei diesen Verkäufen nicht mehr darauf an, ob die Ertragsmöglichkeit der hohen Grundpreisen entspricht, als vielmehr, ob der Erwerber so kapitalkräftig ist, um diese Aufwendungen für Repräsentation und Reklame aushalten zu können. Das Straßenbild ist durch prächtige Geschäftspaläste in der City bereichert. Auch die Verschönerung der Verkaufslokale hat durch die Ladenbauindustrie Fortschritte gemacht, wodurch sich Berlin gegen andere Weltstädte vorteilhaft abhebt. Hingegen zeigt sich in anderen Stadtgegenden ein der geschilderten Tendenz entsprechender Stillstand. Das Scheunenviertel harrt noch immer der Bebauung. Die verbreiterte Landsberger Straße wartet noch auf die Verwertung des freigewordenen Baulandes. Andere, sonst in den letzten Jahren günstig entwickelte Straßenzüge zeigen keinerlei Veränderung.

Die Einwohnerzahl nimmt leider infolge des Fortzuges nach den Vororten nicht erheblich zu, und sind wir leider auch nicht in der Lage, über den Wohnungsmarkt genaue Angaben zu machen, es scheint, als ob eine größere Nachfrage nach kleineren Wohnungen vorhanden war.

Charlottenburg.

Im Anschluß an Berlin gehen wir zunächst zu den zum Teil postalisch mit Berlin verbundenen westlichen Vororten über. Die im Vorjahre festgestellten Minderumsätze sind zum Teil im Jahre 1912 in ganz erheblichem Maße gewachsen. Nur einige Orte Groß-Berlins machen hierin eine Ausnahme. Zu diesen gehört Charlottenburg (318 736 Einwohner), das infolge größerer Transaktionen am Kurfürstendamm, wo der rege Grundstücksverkehr des Vorjahres in diesem Jahre zur Auflassung und dadurch zahlenmäßig zum Ausdruck kam, eine Zunahme aufwies. Die Entwicklung des Kurfürstendamms machte weitere Fortschritte, und die dort erzielten Preise sind zum Teil als überaus hohe zu bezeichnen. Am Baumarkte hatte Charlottenburg unter der ungünstigen Konjunktur sehr zu leiden; besonders war eine erhebliche Abnahme neuer Bauprojekte zu bemerken, und das Baustellengeschäft stockte fast ganz. Daher war eine Besserung des Wohnungsmarktes zu bemerken.

. 135.

Wohnungsstatistik für Charlottenburg.

Anzahl der Wohnungen nach der Zimmerzahl.

Jahr	1 Zimmer o. Küche	1 Zimmer m. Küche	2 Zimmer o. Küche	2 Zimmer m. Küche	3 Zimmer m. Küche	4 Zimmer m. Küche	5 Zimmer m. Küche	6 Zimmer m. Küche	mehr als 6 Zimmer	Wohnungen überhaupt
1911										
1912	1275	15 181	157	26 311	15 045	7952	5113	3372	5906	80 312
	Anzahl der leerstehenden Wohnungen.									
1911										
1912	70	197	550		433	288	320	217	408	2483 3,1 %

Zahl der vorhandenen Wohnungen mit Gewerberäumen 7251; davon leer 303.

Auch im Berichtsjahre hat die Stadtverwaltung eine Reihe von Straßen und Plätzen reguliert und beabsichtigt demnächst einen Teil der projektierten Straßen südlich des Kaiserdamms anbaufähig herzustellen. Zugleich soll der Bahnhof Witzleben gebaut und die Straßenbahn auf dem Kaiserdamm und durch die Kaiser-Friedrich-Straße fertiggestellt werden.

Schöneberg.

Recht groß ist die Einbuße, die Berlin-Schöneberg (117 464 Einwohner) erlitten hat. Während die Umsätze von 45 auf ca. 24 Mill. Mk. sanken, wobei besonders die Verkäufe unbebauter Grundstücke sich verminderten, sind die Zwangsversteigerungen von 8½ auf ca. 14 Mill. Mk. gestiegen. Die vorjährigen Bauten wurden, wie aus der Zahl der Gebrauchsabnahme zu ersehen ist, fertiggestellt, die Zahl der Bauscheine ist jedoch zurückgegangen. Die Nordstern Versicherungs-Aktiengesellschaft hat sich am neuen Rathause einen Block zur Erbauung ihres neuen Geschäftshauses gesichert und damit den Anfang zu einer Eman-

zipation von dem Bankviertel gemacht. Zu begrüßen ist die Einigung der Stadt mit der Berlinischen Boden-Gesellschaft, da nun die Regulierung des brachliegenden Terrains wird vorgenommen werden können. Auch die Regulierung des Südgeländes wird demnächst in Angriff genommen werden. Die Bebauung des ehemals Willmannschen Terrains hatte unter den schweren Geldverhältnissen zu leiden.

Tab. 136. Wohnungsstatistik für Schöneberg.

Anzahl der Wohnungen nach der Zimmerzahl.

Jahr	1 Zimmer o. Küche	1 Zimmer m. Küche	2 Zimmer m. Küche	3 Zimmer m. Küche	4 Zimmer m. Küche	5 Zimmer m. Küche	6 Zimmer m. Küche	mehr als 6 Zimmer	Wohn über
1911		26 243		15 254		7966			49
1912									
Anzahl der leerstehenden Wohnungen.									
1911		733		452		244	153	146	17
1912									3,5

Wilmersdorf.

Dasselbe was wir in bezug auf die Umsätze Schönebergs berichten mußten, trifft so ziemlich auch bei Berlin-Wilmersdorf (124 996 Einwohner) zu, nur daß hier die Zwangsversteigerungen einen verhältnismäßig noch größeren Umfang annahmen. So sehr sich die Stadtverwaltung auch bemüht, den bedeutenden Anforderungen einer großstädtischen Bevölkerung gerecht zu werden, so lassen sich diese Wünsche nur langsam in die Tat umsetzen. Diese Großstadt mit 125 000 Einwohnern geht erst jetzt daran, ein eigenes Krankenhaus — zu projektieren! Andererseits hat gerade Wilmersdorf in hervorragender Weise für gute Schulen und Fahrverbindungen gesorgt, die nach Eröffnung der Untergrundbahn nach Berlin und Dahlem noch wesentlich bessere werden sollen.

Tab. 137. Wohnungsstatistik für Wilmersdorf.

Anzahl der Wohnungen nach der Zimmerzahl.

Jahr	1 Zimmer o. Küche	1 Zimmer m. Küche	2 Zimmer m. Küche	3 Zimmer m. Küche	4 Zimmer m. Küche	5 Zimmer und mehr	Wohnun überha
1911							
1912	3	3323	9593	7024	4765	9656	34 3
Anzahl der leerstehenden Wohnungen.							
1911							
1912	3	54	453	542	442	1126	262 7,6 %

Zahl der vorhandenen Wohnungen mit Gewerberäumen 2859; davon leer 395.
Zahl der vorhandenen Gewerberäume ohne Wohnung 1553; davon leer 306.

Die Zahl der leerstehenden Wohnungen ist daher prozentual etwas gefallen.

Friedenau.

Nach dem Ergebnis der Wohnungsaufnahme im Oktober 1912 stellte sich in Berlin-Friedenau (42 272 Einwohner) die Wohnungsstatistik auf 5½ % leerstehende Wohnungen:

Tab. 138.

Wohnungsstatistik für Friedenau.

Anzahl der Wohnungen nach der Zimmerzahl.

Jahr	1 Zimmer o. Küche	1 Zimmer m. Küche	2 Zimmer m. Küche	3 Zimmer m. Küche	4 Zimmer m. Küche	5 Zimmer m. Küche	6 Zimmer m. Küche	mehr als 6 Zimmer	Wohnungen überhaupt
1911	—	1043	4159	3391	2361	1262	494	246	12 956
1912									
				Anzahl der leerstehenden Wohnungen					
1911	—	41	172	126	192	96	52	17	696
1912									

Zahl der vorhandenen Wohnungen mit Gewerberäumen 669; davon leer 57.
Zahl der vorhandenen Gewerberäume ohne Wohnung 610; davon leer 105.

Ueber die Umsätze auf dem Grundstücksmarkt in Friedenau fehlen uns zwar die genauen Angaben der Verwaltung, jedoch ist aus dem Rückgang der Zahl der Bauscheine (1912: 17 gegen 1911: 64) und der Verkäufe (1912: 48 + 27 gegen 1911: 62 + 86) zu ersehen, daß auch in Friedenau das Grundstücksgeschäft unter der Konjunktur zu leiden hatte.

Schmargendorf.

Der Umsatz in Berlin-Schmargendorf (8744 Einwohner) ist besonders in Baustellen recht erheblich zurückgegangen, während die Zahl der Zwangsversteigerungen gegen früher eine recht beträchtliche Höhe erreicht hat. Die Bebauung des Bezirks am Bahnhof Hohenzollerndamm hat eine Bevölkerungszunahme von 10 % bewirkt.

Grunewald und Dahlem.

Unverändert günstig lag dagegen das Immobiliengeschäft in Berlin-Grunewald (6277 Einwohner) und in Berlin-Dahlem, wo besonders in letzter Zeit wieder neue Niederlassungen ruhebedürftiger Wohlhabender erbaut wurden. Die Bautätigkeit hat dort nicht nachgelassen.

Steglitz.

Während sich in Berlin-Steglitz (77 084 Einwohner) die Zahl und der Betrag der Zwangsversteigerungen verdoppelte, haben sich die Verkäufe um die Hälfte vermindert; auch die Zahl der erteilten Bauscheine ist von 136 auf 32 zurückgegangen. Im ganzen bietet der Immobilienmarkt hier ein Abbild der allgemeinen Lage des Grundstückshandels im verflossenen Jahre. Die Gemeinde hat wiederum den schönen Stadtpark bedeutend vergrößert, so daß er jetzt eine Fläche von 10 ha umfaßt. Dem Steigen der Einwohnerzahl (seit 1910 um 14 000) kommt die Verwaltung durch Errichtung von Schulen und Verbesserung der Verkehrsverbindungen entgegen. Eine elektrische Oberleitungs-Omnibuslinie ist in Bertrieb gesetzt worden.

Lankwitz.

Berlin-Lankwitz (10 687 Einwohner) hat in seinen Umsätzen eine Einbuße nicht erfahren und entwickelt sich ruhig aber stetig weiter.

Die leerstehenden Wohnungen von vier und mehr Zimmern befanden sich fast durchweg in Neubauten, die eben erst fertiggestellt sind. Es ist nach wie vor Mangel an guten, größeren Wohnungen.

Tab. 139. Wohnungsstatistik für Lankwitz.

Anzahl der Wohnungen nach der Zimmerzahl.

Jahr	1 Zimmer o. Küche	1 Zimmer m. Küche	2 Zimmer m. Küche	3 Zimmer m. Küche	4 Zimmer m. Küche	5 Zimmer m. Küche	6 Zimmer m. Küche und mehr	Wohnung überhau
1911 1912	—	541	1025	561	168	87	130	2512
Anzahl der leerstehenden Wohnungen.								
1911 1912	—	35	73	46	12	4	12	183 7,3 %

Lichterfelde. Von Berlin-Lichterfelde war in diesem Jahre statistisches Material nicht zu erhalten, was wir sehr bedauern, da sich, wie bekannt, der Ort recht guter Entwicklung erfreut.

Zehlendorf. Der nicht erhebliche Rückgang der Umsätze in Zehlendorf mit Schlachtensee (19 200 Einw.) rührt wohl daher, daß im Berichtsjahre größere Terrains nicht verkauft sind, denn die Zahl der Verkäufe ist konstant geblieben. Eine Zunahme der Zwangsverkäufe ist auch hier leider zu verzeichnen. Die Verkehrsverbindungen werden von Jahr zu Jahr bessere, und die Einwohnerzahl hat sich auch in diesem Jahre wieder um 1000 vermehrt.

Nikolassee. In günstiger Position befindet sich Nikolassee, das nur 50 % Einkommensteuerzuschlag erhebt. Es erlitt trotz der ungünstigen Geldverhältnisse sowohl in der Bautätigkeit wie auch im Immobilienumsatz nur unbedeutende Einbuße.

Tab. 140. Wohnungsstatistik für Nikolassee.

Anzahl der Wohnungen nach der Zimmerzahl.

Jahr	1 Zimmer m. Küche	2 Zimmer m. Küche	3 Zimmer m. Küche	4 Zimmer m. Küche	5 Zimmer m. Küche	6 Zimmer m. Küche	mehr als 6 Zimmer	Wohnung überhau
1911 1912	3	76	23	35	50	47	127	361
Anzahl der leerstehenden Wohnungen.								
1911 1912	—	2	1	2	3	3	2	13 3,8%

Zahl der vorhandenen Wohnungen mit Gewerberäumen 12.
Zahl der vorhandenen Gewerberäume ohne Wohnung 6.

Wannsee. Noch besser hat Wannsee abgeschnitten, das sich reger Bautätigkeit und steigenden Umsatzes erfreut. Die mit den Autocmnibussen gemachten Versuche haben sich bewährt. Demnächst dürften die Verhandlungen über die Verlängerung der Potsdamer Straßenbahn nach Wannsee zu einem günstigen Ende geführt werden.

Neukölln. Wir wenden uns jetzt zu den südlichen Vororten und finden, daß in Neukölln (früher Rixdorf) (260 836 Einw.) natürlich auch, wie fast überall, der Umsatz erheblich zurückging, daß jedoch die Zwangsversteigerungen nicht bedeutend zugenommen, bei unbebauten Grundstücken sogar abgenommen haben. Recht bemerkenswert sind die großen Ausgaben, die Neukölln dauernd für Straßenregulierungen, Schulen und sehr

viele, öffentlichen Zwecken dienende Gebäude macht. Durch ein großes Angebot von mit allen Einrichtungen der Neuzeit versehenen billigen Wohnungen und durch Verbesserung der vorhandenen guten Verbindungen ist der Zuzug, der im letzten Jahre 13 490 Einwohner betrug, in der Berichtszeit sehr begünstigt worden.

Tab. 141. Wohnungsstatistik (vom 15. Oktober 1911) für Neukölln.

Anzahl der Wohnungen nach der Zimmerzahl.

Jahr	1 Zimmer o. Küche	1 Zimmer m. Küche	2 Zimmer m. Küche	3 Zimmer m. Küche	4 Zimmer m. Küche	5 Zimmer m. Küche	6 Zimmer m. Küche	mehr als 6 Zimmer	Wohnungen überhaupt
1911	30 035		31 424	6924	1349	420	242		70 394
	Anzahl der leerstehenden Wohnungen.								
1911	3047		2356	612	111	27	9		6162 9 %

Zahl der vorhandenen Wohnungen mit Gewerberäumen 5717; davon leer 702.
Zahl der vorhandenen Gewerberäume ohne Wohnung 9860; davon leer 1176.

Britz-Rudow

Auch in Berlin-Britz (13 550 Einw.) sind die Grundstücksverhältnisse nicht ungünstig. Die Verbindung mit Buckow und Rudow wird demnächst durch zwei neue Straßenbahnlinien verbessert werden. Dadurch wird besonders Rudow profitieren, in welchem Orte zwar im allgemeinen durch die Schiffmannschen Subhastationen die Situation im Grundstücksgeschäft ungünstig lag, wo aber schon jetzt eine Preissteigerung infolge der zu erwartenden besseren Verbindungen zu konstatieren ist.

Tempelhof.

Die Zahlen für Berlin-Tempelhof (28 129 Einw.) liegen uns für dieses Jahr zwar vor, sie lassen sich aber, da uns die vorjährigen fehlen, nicht in Vergleich stellen. Die Entwicklung der Bebauung des Tempelhofer Feldes mußte infolge der Stagnation auf dem Geldmarkte leiden, doch sind die bisher fertiggestellten Bauten ziemlich gut vermietet worden. Das Tempelhofer Feld zeichnet sich durch einen eigenartigen Bebauungsplan aus, der nach der Bebauung mit seinen Grünflächen, Seen und Brücken einen reizvollen Anblick gewähren wird. Die Gemeinde ist eifrig dabei, weitere Straßen und Parkanlagen fertigzustellen und bessere Verkehrsverbindungen mit Groß-Berlin zu schaffen. Die Zunahme der Einwohnerzahl betrug im letzten Jahre 3888.

Mariendorf-Marienfelde.

Ebenso hat Berlin-Mariendorf mit Südende (17 957 Einw.) wieder um über 10 % an Einwohnerzahl zugenommen. Baulich und auch im Immobiliengeschäft entwickelt sich der Ort nicht ungünstig. Dasselbe kann von Berlin-Marienfelde (3908 Einw.) gesagt werden, das durch Verlängerung der Linie 70 über Mariendorf hinaus nun auch Berlin nähergerückt wird.

Von den nördlichen Vororten können wir folgendes berichten:

Tegel.

Immer mehr entwickelt sich Berlin-Tegel (20 146 Einw.) zum Industrieplatz. Die Anlage von Fabriken ist hier durch

Wasser- und mehrfache Bahnverbindung begünstigt. Der in der Zusammenstellung nachgewiesene Mehrumsatz beruht auf einem größeren Terrainkauf von über einer Million.

Wittenau. Auch Berlin-Wittenau (10 154 Einw.) hat einen ganz ansehnlichen Immobilienumsatz aufzuweisen. Die Straßenbahnlinie 28 ist jetzt bis Wittenau verlängert worden, und andere Verkehrsverbesserungen sind in Aussicht genommen. Der stilvolle Bau des Rathauses ist fertiggestellt und gereicht dem Orte zu großer Zierde. Ein neuer Generalbebauungsplan liegt augenblicklich dem Zweckverbande Groß-Berlin zur Beschlußfassung vor.

Rosenthal. Der Grundstücksmarkt in Berlin-Rosenthal (6494 Einw.) wie auch die Bautätigkeit waren im Berichtsjahre gering; doch darf mit Rücksicht auf das neuerschlossene Baugelände eine bessere Entwicklung erwartet werden. Die Verlängerung der Straßenbahn von der Mittelstraße über Pankow bis zum Bahnhof Rosenthal und die der Linie 36 bis zur Hauptstraße ist gesichert.

Reinickendorf Einen Rückgang der Zwangsversteigerungen hat Berlin-Reinickendorf zu verzeichnen, was man als günstiges Symptom deuten kann. Die Bautätigkeit ist erheblich eingeschränkt worden und ist dadurch schon der Minderumsatz von Grundstücken bedingt.

Hermsdorf. Hermsdorf bei Berlin (6765 Einwohner) erfreut sich, da es von ausgedehnten Waldungen umgeben ist, nach wie vor der Bevorzugung des ruhe- und erholungbedürftigen Publikums.

Nieder-Schönhausen. Sehr gelitten hat der Baustellenverkauf in Berlin-Nieder-Schönhausen (17 634 Einwohner). Während noch im Vorjahre 103 Parzellen verkauft werden konnten, sind 1912 nur 26 in anderen Besitz übergegangen. Die Zwangsversteigerungen sind aber nicht gestiegen. Eine wichtige Verkehrsader ist durch anbaufähige Herstellung der Germanenstraße, die nach Reinickendorf und Rosenthal führt, geschaffen worden. Demnächst wird durch Verlängerung der Linie 23 eine bessere Verbindung mit dem Nordwesten Berlins und mit Schöneberg hergestellt.

Pankow. Auch in Berlin-Pankow (54 758 Einwohner) ist der Verkauf besonders von Baustellen erheblich zurückgegangen, während die Subhastationen zugenommen haben. Die Verkehrsverhältnisse bessern sich von Jahr zu Jahr, und die Fertigstellung der Hochbahn im Jahre 1913 hat auch die Frage der Verlängerung derselben bis zur Breiten Straße in greifbare Nähe gerückt.

Fr. Buchholz. Französisch Buchholz hat sich nun auch des Berliner Posttarifs für Vororte zu erfreuen. Die Bautätigkeit ist hier wie auch in Heinersdorf günstiger geworden, wenn auch der letztjährige Umsatz an Grundstücken zurückgegangen ist.

Weißensee. Als günstig kann die Entwicklung von Berlin-Weißensee bei den jetzigen Zeiten bezeichnet werden. Sowohl die Bautätigkeit wie auch der Gesamtumsatz sind besser geworden. Ein reger

Zug, der durch die Verwaltung geht, hat die Bedürfnisse der Einwohner vorausschauend erkannt und sucht sie zu befriedigen. Die Regulierung der Greifswalder Straße und der Prenzlauer Allee ist nun bald fertig. Ebenso ist der neue Straßenbahnhof in Betrieb genommen, und infolgedessen werden einige neue Verbindungen geschaffen werden.

ab. 142. Wohnungsstatistik (am 15. Oktober 1911) für Weißensee.

Anzahl der Wohnungen nach der Zimmerzahl.

Jahr	1 Zimmer o. Küche	1 Zimmer m. Küche	2 Zimmer m. Küche	3 Zimmer m. Küche	4 Zimmer m. Küche	5 Zimmer m. Küche	6 Zimmer m. Küche	mehr als 6 Zimmer	Wohnungen überhaupt
1911	10 070			1782		187			12 039
1912									
Anzahl der leerstehenden Wohnungen.									
1911	391		274	75	21	4			765
1912									6,3%

Zahl der vorhandenen leeren Wohnungen mit Gewerberäumen 93.
Zahl der vorhandenen Gewerberäume ohne Wohnung 521; davon leer 82.

Hohen-Schönhausen.

Ein größeres Terrain wechselte in Berlin-Hohen-Schönhausen (6670 Einwohner) den Besitzer, infolgedessen ist der Gesamtumsatz erheblich in die Höhe gegangen. Im allgemeinen war aber auch hier das Geschäft ebenso ungünstig wie in den meisten anderen Vororten. Der Einkommensteuerzuschlag ist auf 115 %, die Grundwertsteuer auf 3½ % des gemeinen Wertes heruntergesetzt worden.

Lichtenberg.

Am 1. April ist Boxhagen-Rummelsburg mit 56 489 Einwohnern in Berlin-Lichtenberg (147 204 Einwohner) eingemeindet worden, das dadurch in die Reihe der größeren Städte über 100 000 Einwohner getreten ist. Leider lassen die durch die Eingemeindung veränderten statistischen Angaben über den Grundstücksumsatz ein Urteil nicht zu, doch ist auch hier ein Rückgang der Verkäufe und eine Zunahme der Zwangsversteigerungen feststehend. Der Bau eines neuen Straßenbahnhofes, des größten der Welt, ist in Angriff genommen und wichtige Verkehrsverbesserungen durchgeführt worden. Auch in vielen anderen Beziehungen entspricht die Stadtverwaltung den Wünschen und Bedürfnissen der Bewohner. Besonders für Straßenregulierungen mußten erhebliche Mittel aufgewendet werden.

Friedrichsfelde.

Der im Vorjahre festgestellte Minderumsatz in Baustellen ist in diesem Jahre in Berlin-Friedrichsfelde mit Karlshorst (22 017 Einwohner) wieder besser geworden, so daß der Gesamtumsatz auf der Höhe des Vorjahres blieb. Die Entwicklung des Ortes macht stetige Fortschritte, so daß wieder neue bessere Verkehrsverbindungen geschaffen werden sollen. Die sämtlichen höheren Schulen sind nun in die Gemeindeverwaltung übergegangen

Stralau und Treptow.

Günstig entwickeln sich Berlin-Stralau (4773 Einwohner) und Berlin-Treptow mit Baumschulenweg (31 000 Einwohner). Besonders ist in Treptow der Rückgang der Zwangsversteigerungen hervorzuheben.

Ober-Schöneweide-Alt-Glienicke.

Neue Verkehrsverbindungen sind von hier und auch von Ober-Schöneweide (26 000 Einwohner) und Alt-Glienicke (4311 Einwohner) geplant, so daß die Vororte an der Spree sich guter Verkehrsmittel erfreuen werden. In Alt-Glienicke ist die Bautätigkeit und der Grundstücksumsatz verhältnismäßig rege gewesen. Ebenso in Adlershof.

Cöpenick.

Der größte unter den Vororten an der Spree, Cöpenick (32 545 Einwohner), ist auch in diesem Jahre weiter vorwärts gekommen. Auf dem Gelände der Aktien-Gesellschaft Wolfsgarten und der Berliner Baugenossenschaft Uhlenhorst sind Straßen reguliert und weitere projektiert. Der Umsatz ist gestiegen.

Friedrichshagen.

Friedrichshagen (14 708 Einwohner) ist mit 1 Million Umsatz immerhin recht beachtenswert. Die Bautätigkeit hat dort infolge der Zeitverhältnisse nachgelassen. Ueber die Verlängerung der Straßenbahn über Freibad Müggelsee nach Rahnsdorf und Grützwalde schweben Verhandlungen.

Allgemeines.

Leider sind uns in diesem Jahre aus einigen Vororten die zahlenmäßigen Unterlagen gar nicht oder in einer Form zugegangen, daß sie für die von uns alljährlich zusammengestellte Tabelle nicht haben Verwendung finden können.

Aus den zu vergleichenden Jahresumsätzen, für die uns die Beiträge sowohl für die Zeit vom 1. Okt. 1910 bis 30. Sept. 1911 wie den gleichen Zeitraum des folgenden Jahres zur Verfügung standen, ergab sich, daß die freiwilligen Veräußerungen in 27 Orten Groß-Berlins folgende Differenzen aufwiesen:

Es wurden 1910/11 1589 bebaute Grundstücke für 418 669 000 Mark gegen 1508 für 422 441 000 Mk. verkauft. Also war der Umsatz in der Stückzahl um 81 zurückgegangen, die Werte sind aber um 3¾ Millionen gestiegen, ein Beweis für unsere Annahme, daß der Mehrumsatz auf die Millionen-Transaktionen zurückzuführen ist. Unbebaute Grundstücke wechselten 1910/11 2143 für 173 246 000 Mk. ihren Besitzer gegen 1521 für 108 550 000 Mark des Jahres 1911/12, also eine Verminderung von 622 Verkäufen für 64 696 000 Mk. Die Zwangsversteigerungen bebauter Grundstücke nahmen 1911/12 in der Zahl um 291 (1911/12 1047 gegen 756 1910/11) und im Werte um 69 697 000 Mk. (1911/12 244 241 000 gegen 1910/11 174 544 000) zu. Bei den unbebauten Grundstücken stellt sich die Zunahme auf 90 Grundstücke (252 1911/12, 162 1910/11), die Abnahme aber auf 2 943 000 Mk. Das Gesamtbild aus den freien Veräußerungen bebauter und unbebauter Grundstücke zeigt also im Berichtsjahre eine Abnahme sowohl in der Anzahl der Verkäufe als auch in den Wertziffern, und zwar 603 für 60 924 000 Mk. (1910/11 3732 für 591 915 000 Mark gegen 3029 für 530 991 000 Mk. im Berichtsjahre.) Die Zunahme der Zwangsversteigerungen beträgt zusammen 381 Grundstücke für 66 754 000 Mk. (1910/11 918 — 1911/12 1299 — 1910/11 190 995 000 — 1911/12 257 749 000) = ca. 35 %. Ein

Rückgang der freiwilligen Verkäufe ist besonders in folgenden Gemeinden zu bemerken: Schöneberg 21 340 000 Mk., Wilmersdorf 13 621 000 Mk., Neukölln 9 355 000 Mk., Steglitz ca. 13 000 000 Mark, Pankow 9 303 000 Mk., Treptow 2 417 000 Mk., Reinickendorf rund 1 000 000 Mk., Schmargendorf 4 793 000 Mk. und Nieder-Schönhausen 1 168 000 Mk. Mehrumsätze haben nur nennenswert Berlin (5 114 000 Mk.), Charlottenburg (7 439 000 Mk.), Wannsee (1 208 000 Mk.), Hohen-Schönhausen (1 194 000 Mk.). Unter der Zunahme der Subhastationen haben mit Ausnahme von Charlottenburg, Treptow und Reinickendorf alle 27 Orte zu leiden gehabt. Charlottenburg blieb ungefähr auf demselben Stand wie im Vorjahre. In Treptow gingen die Zwangsversteigerungen von 18 Zwangsversteigerungen mit 4 969 000 Mk. auf 7 mit nur 913 000 Mk. zurück. In Reinickendorf nahm die Zahl um 12 zu, die Werte aber um 598 000 Mk. ab. Insbesondere wurden 17 bebaute Grundstücke weniger subhastiert.

Hypothekenmarkt.

Der Hypothekenmarkt gestaltete sich im Berichtsjahre äußerst ungünstig. Schon in der ersten Hälfte des Jahres, in der noch einigermaßen von einem Pfandbriefabsatz der Hypothekenbanken gesprochen werden konnte, war derselbe so gering, wie seit 1907 nicht. Das Publikum brachte den festverzinslichen Papieren keine Neigung entgegen, so daß schon im ersten Halbjahre bei 38 Hypothekenbanken nur eine Zunahme des Bestandes der Deckungshypotheken um 184,50 Mill. Mk. zu verzeichnen war, während diese Zunahme sich in der ersten Hälfte des Vorjahres auf 292,5 Mill. Mk. belief. Die Geldversteifung in der zweiten Hälfte des Jahres, die kriegerischen Verwicklungen und die damit verbundene Zurückhaltung des Publikums hatten zur Folge, daß der Pfandbriefabsatz bei den Hypothekenbanken fast ganz stockte, daß infolgedessen dieselben nur ganz vorübergehend in der Lage waren, neue Darlehnsbewilligungen zuzusagen. Die immer mehr sinkenden Pfandbriefkurse bedingten dabei eine erhebliche Steigerung der Bedingungen, zu denen Hypotheken gegeben werden konnten. Eine Hypothekenbank hatte mit der Herausgabe 4½ %iger Pfandbriefe einen guten Erfolg, da es ihr in kurzer Zeit möglich war, geeignete Unterlagen für dieselben zu schaffen. In eine sehr schlechte Lage kamen nun diejenigen Hausbesitzer, deren Hypotheken in Kürze fällig wurden, denn sie hatten mit einer sehr ins Gewicht fallenden neuen Belastung neben den schon durch die Steuererhöhungen beschiedenen zu rechnen, so daß das Grundstück in der Rentabilität weiter herabgesetzt und noch schwerer verkäuflich wurde. Von der Erhöhung des Zinsfußes und der Erschwerung der Bedingungen profitierten naturgemäß die Versicherungsgesellschaften und andere vom Pfandbriefabsatz nicht abhängige Institute, die, soweit sie noch in der ersten Jahreshälfte flüssig waren, nach und nach ihre Bedingungen auf die gleiche Höhe wie die Hypotheken-

Tab. 143. **Grundstücksumsätze in Groß-Berlin für die Zeit**

Ort	Bauscheine		Gebrauchsabnahmen		Gesamt-Umsatz		Bebaute Grundstücke			
									Umsatz	
	1912	1911	1912	1911	1912	1911	1912	1911	1912	1911
					Mark		Zahl		Taus. M.	
Berlin *	1276	1264	374	357	392 103 756	386 411 037	651	640	262 405	248 232
Charlottenburg	?	475	134	165	85 834 151	78 395 496	174	158	68 949	52 536
Berlin-Wilmersdorf	119	239	156	13	21 183 317	44 704 900	55	70	20 188	22 668
Berlin-Schöneberg	67	91	72	69	22 879 650	45 013 720	64	75	17 042	25 843
Neukölln (fr. Rixdorf)	?	236	?	196	22 770 400	32 025 950	75	93	14 912	19 698
Berlin-Steglitz	32	136	116	129	12 041 222	25 202 770	93	112	8 698	12 845
Berlin-Grunewald	25	27	24	26	6 288 471	6 668 037	15	18	2 258	2 831
Berlin-Pankow	50	96	77	102	5 865 464	13 168 629	26	69	4 300	5 480
Zehlendorf mit Schlachtensee	109	102	56	95	5 861 066	7 294 450	38	37	1 973	1 638
Berlin-Weißensee	36	28	21	15	5 803 500	5 771 264	65	67	4 189	3 531
Berlin-Treptow-Baumschwg.	46	47	42	42	5 119 646	7 536 938	17	26	2 966	4 290
Berlin-Reinickendorf	34	74	37	85	4 304 457	5 363 299	36	38	3 226	4 290
Friedrichsfelde m. Karlshorst	46	56	29	43	4 101 975	4 139 391	35	50	2 362	3 143
Berlin-Hohenschönhausen	13	24	8	30	2 974 642	1 780 335	10	6	335	510
Wannsee	20	17	21	21	2 924 500	1 716 800	11	?	1 117	1 096
Berlin-Schmargendf.	23	45	24	10	2 873 247	7 666 210	9	8	814	1 105
Cöpenick	93	50	87	72	2 197 137	1 852 791	21	12	1 389	874
Berlin-Lankwitz	34	45	21	13	1 899 344	1 900 915	10	14	848	927
Berlin-Tegel	12	9	8	7	1 819 700	1 652 550	4	11	643	1 377
Nikolassee	13	13	16	20	1 282 064	1 536 138	10	7	686	790
Berlin-Niederschönhausen	30	55	26	30	1 243 174	2 411 100	13	25	765	1 193
Berlin-Britz	24	25	22	21	1 191 779	1 889 246	8	6	398	216
Alt-Glienicke	25	27	27	15	949 894	333 240	12	2	279	23
Friedrichshagen	12	29	4	22	904 582	1 056 698	29	19	762	885
Frz.-Buchholz	10	7	9	7	650 969	1 474 770	15	17	530	948
Berl.-Rosenthal	5	4	9	6	483 003	712 649	11	6	287	666
Berlin-Marienfelde	7	—	5	—	323 316	540 447	1	3	120	35
1912	2161		1425		626 874 216		1508		422 441	
1911		3221		1812		688 219 770		1589		418 669
Bln.-Tempelhof	63	—	57	—	8 576 582	—	13	—	1 874	—
Berlin-Wittenau	18	35	22	23	1 853 275	—	6	—	324	—
Hermsdorf bei Berlin	47	—	33	—	1 670 856	—	31	—	1 002	—

*) In Berlin einschließlich Vererbungen.

banken brachten und auch von den Geldsuchern schlank bewilligt erhielten. Auch die nicht große Zahl der Privatgeldgeber benutzte den allgemeinen Geldmangel dazu, ihre Bedingungen entsprechend höher zu stellen.

I. Hypotheken.

Weit schwerer jedoch als erststellige Beleihungen waren zweitstellige Darlehen zu erhalten. Hier stockte das Geldangebot zeitweise vollständig, und fast während des ganzen Jahres ist es den Geldsuchern sehr schwer und oft nur unter erheblichen Opfern möglich geworden, Geld für zweite Stellen zu beschaffen. Hingegen war für wirklich feine Abschnitte Geld angeboten, doch fehlte es häufig an geeignetem Material, was jedoch an dem Gesamtbild wenig ändert. Die schwindelhafte Ausnützung der Gesetze, die es unreellen und insolventen Eigentümern ermöglichen über die Einkünfte des Grundstückes zum Schaden der

vom 1. Oktober 1911 bis 30. September 1912.

Unbebaute Grundstücke				Zwangsversteigerungen							
				Bebaute Grundstücke				Unbebaute Grundstücke			
		Umsatz									
1912	1911	1912	1911	1912	1911	1912	1911	1912	1911	1912	1911
Zahl		Taus. M.				Taus. M.				Taus. M.	
278	247	32 835	41 894	284	221	89 696	65 104	22	19	2 443	3 542
132	157	16 884	24 859	86	80	24 748	24 983	4	5	419	520
32	183	10 994	22 036	115	58	30 828	18 133	9	16	1 341	2 648
40	88	6 837	19 179	51	21	13 900	8 450	2	—	145	—
70	113	7 857	12 327	143	121	29 087	25 000	29	40	1 672	3 073
73	215	3 342	12 357	89	41	15 783	7 047	8	12	415	523
41	41	4 030	3 836	3	6	944	889	5	1	764	816
51	117	1 565	7 687	76	44	11 906	7 093	15	19	906	1 510
116	104	3 887	5 660	20	11	2 786	886	7	4	331	682
62	69	1 614	2 239	16	15	2 942	1 730	4	12	482	323
35	50	2 153	3 245	4	14	698	3 080	3	4	215	889
35	69	1 078	1 073	30	47	3 633	5 244	38	7	1 909	296
79	55	1 739	996	20	14	1 953	992	3	4	46	79
64	115	2 639	1 269	12	4	624	413	7	—	115	—
33	?	1 807	620	7	1	388	79	—	—	—	—
15	54	2 058	6 560	32	5	8 478	599	2	3	146	513
62	113	807	978	9	—	515	—	2	—	20	—
44	50	1 051	973	7	6	1 899	464	1	3	405	38
1	9	1 176	274	4	2	401	236	—	—	-	—
21	25	595	745	—	1	—	72	—	—	—	—
26	103	478	1 218	12	16	1 504	1 891	8	4	139	48
23	36	793	1 672	6	8	413	1 136	67	7	1 274	929
40	28	670	311	1	1	13	54	3	—	27	—
34	27	141	171	6	7	372	235	4	1	212	20
27	50	121	526	3	3	99	123	3	1	54	2
16	15	196	46	10	7	618	447	—	—	—	—
11	10	203	505	1	2	63	194	4	—	28	—
1521		108 550		1047		244 241		252		13 508	
	2143		173 246		756		174 544		162		16 451
83	—	6 702	—	28	—	4 586	—	7	—	468	—
41	—	1 529	—	7	—	638	—	5	—	97	—
104	—	668	—	9	—	337	—	—	—	—	—

Hypothekengläubiger zu verfügen, hat das Mißtrauen gegen den Erwerb zweiter Hypotheken noch erschwert. Die auf Besserung dieser Zustände hinzielenden Bestrebungen verdienen die Aufmerksamkeit der gesetzgeberischen Körperschaften und Unterstützung.

Baugelder.

Das Baugeldgeschäft war im ganzen Berichtsjahre schlecht. Im ersten Semester war noch Baugeld, wenn auch unter erschwerten Bedingungen, angeboten, doch kam es im zweiten Semester vollständig ins Stocken, da die Darleiher bei dem verschlechterten Hypothekenmarkt auf Ablösung durch feste Hypotheken nicht rechnen konnten, und mußten die schwebenden Baugelderdarlehen zum allergrößten Teil prolongiert werden. Wir notieren: Pupillarisch erststellige Eintragungen 4—4 1/8, später 4 1/4 %. Sonstige Anlagen zur ersten Stelle 4 1/8—4 1/4, dann 4 3/8 bis 4 1/2 %. Institutsgelder 4 1/4—4 1/2, später 4 1/2—4 3/4 %. Vororte

4½—5 %. Baugelder 5—5½, dann 6—7 %. Zweite Stellen 4¾—5—5½—6½ %. Institutsgelder bedingen 1—2½ % Abschluß als Vergütigung für Kursdifferenz und Stempelabgaben.

Aussichten. Hoffen wir, daß uns der erwartete Frieden auch wieder Vertrauen zu den hypothekarischen Anlagen bringt, dann wird sich der Pfandbriefumsatz auch heben und die Geldknappheit aufhören.

XII. Verkehrsgewerbe.

169. Warenspeditionsgeschäft.

Allgemeines. Im Warenspeditionsgeschäft machte sich auch im Jahre 1912 ein anhaltender Aufstieg in der Güterbewegung geltend, so daß alle Betriebe gut und gleichmäßig beschäftigt waren.

Unkosten. Den Arbeitern mußte im September 1912 eine weitere Lohnerhöhung bewilligt werden, die naturgemäß den Etat erheblich belastete. Ebenso machten sich die hohen Futtermittelkosten außerordentlich fühlbar; denn gegen das Vorjahr stellte sich der Durchschnittspreis pro 1912 für Mais und Heu um ca. 8 % höher, für Hafer um ca. 10 % und für Gerste sogar um ca. 17 % höher.

Balkanwirren. Zu diesen wenig erfreulichen Faktoren traten auch noch die Balkanwirren hinzu, die auf den Verkehr nach dem Balkan naturgemäß störend einwirkten. Jedoch zeigte der übrige Auslandsverkehr, und speziell der Verkehr nach Rußland, eine weitere Zunahme, und da auch der sonstige Speditionsverkehr sich stetig aufwärts bewegte, so konnte man mit dem Ergebnis des Jahres 1912 zufrieden sein.

Lieferzeiten. Die Lieferzeiten von und nach dem Auslande (besonders Oesterreich-Ungarn) werden nicht selten durch Zuschlagsfristen erheblich verlängert. Die Eisenbahnen sollten darauf Bedacht nehmen, daß diese Zuschlagsfristen in möglichst geringem Umfang zur Anwendung kommen. Die in den Ausführungsbestimmungen zum Internationalen Uebereinkommen aufgenommene Vorschrift, diese Fristen im Frachtbrief zu bezeichnen, bleibt unbeachtet.

Nachnahmen. Die Auszahlung von Nachnahmen nach dem Ausland verzögert sich oft in bedeutendem Maße; es wäre erwünscht, wenn die Eisenbahnen Vorkehrungen träfen, deren Rückrechnung zu beschleunigen.

Bekanntmachung der Tarife. Die Tarife sollen über alle für den Beförderungsvertrag maßgebenden Bestimmungen Auskunft geben. Dies tun sie aber nur, wenn alle seit ihrer Veröffentlichung bekannt gemachten Aenderungen und Ergänzungen beachtet werden. Soweit diese, wie es die Regel sein soll, durch Nachträge bekannt gemacht werden, läßt sich dies ermöglichen; werden sie aber nur durch

Bekanntmachung in den betreffenden Tarifanzeigern veröffentlicht, ist es erheblich schwerer, die Tarife auf dem Laufenden zu erhalten. Der Weg der Bekanntmachung sollte also nur in dringenden Fällen beschritten werden, und solche Bekanntmachungen sollten binnen kurzem ihre Gültigkeit verlieren, wenn sie nicht durch Nachträge ersetzt werden. Gegenwärtig gibt es Tarife, die nur durch Bekanntmachungen geändert oder ergänzt werden, so der Levante- und Ostafrika-Tarif. Zu beiden Tarifen sind keine Nachträge erschienen, obwohl erhebliche Aenderungen eintraten. Wer einen solchen Tarif bei den amtlichen Verkaufsstellen erwirbt, hat einen in sehr vielen Beziehungen unrichtigen Tarif in Händen. Es wäre dringend zu wünschen, daß hierin eine Aenderung eintritt.

170. Möbeltransportgeschäft.

Stadtgeschäft.

Das Stadtgeschäft war sowohl in der Frühjahrs- als auch in der Herbstumzugsperiode schwach, und dürfte im allgemeinen kaum lohnende Beschäftigung gebracht haben. Infolgedessen waren die gezahlten Umzugspreise im allgemeinen wenig befriedigend. Vielen Angehörigen unserer Branche ist es direkt aufgefallen, daß das Publikum vielfach die ganz kleinen Möbeltransporteure bevorzugt, bei denen es glaubt, weniger für den Umzug bezahlen zu müssen, ohne zu berücksichtigen, daß die gezahlten Umzugspreise keinen Reingewinn darstellen, sondern außer den hohen Betriebskosten auch noch die sehr weitgehende Garantie, die der Möbeltransporteur gesetzlich zu übernehmen hat, einschließen.

Fern- und Auslandstransporte.

Das Ferntransportgeschäft war im allgemeinen befriedigend, wenn auch die gezahlten Umzugspreise mitunter viel zu wünschen übrig ließen. Auslandstransporte, die verhältnismäßig gut bezahlt wurden, wurden in größerer Anzahl ausgeführt.

Lagergeschäft.

Das Lagergeschäft zeitigte einen regen Wechsel und war im allgemeinen befriedigend.

Arbeiterverhältnisse.

Die Arbeiterverhältnisse waren ruhig und Arbeitskräfte in genügender Zahl vorhanden. Der im Herbst vom Deutschen Transportarbeiterverbande gemachte Versuch, eine Lohnbewegung zu inszenieren, ist durch die vernünftige Haltung der Arbeiterschaft vereitelt worden. Die Berliner Transporteure haben den Packern, Kutschern und Arbeitern freiwillig Lohnerhöhungen zugebilligt, in Anbetracht der hohen Preise der notwendigsten Lebensmittel. Diese freiwillig gewährten Lohnzulagen brachten in mittleren Betrieben eine Erhöhung der Jahresunkosten um 1500 bis 2000 Mk., denen keine neuen Einnahmequellen gegenüberstehen.

Eisenbahnverhältnisse.

Die Eisenbahnverhältnisse gaben sowohl im Frühjahr als auch im Herbst mehrfach Anlaß zu Klagen, insbesondere die ungenügende Stellung offener Eisenbahnwagen trotz rechtzeitiger

vorheriger Bestellung. Auch über zahlreiche Schäden an Möbeln durch unsachgemäßes Rangieren wurde Beschwerde geführt.

Zollangelegenheiten.

In Zollangelegenheiten wurde im Januar 1912 die Aufenthaltsfrist deutscher Möbelwagen in Ungarn, die früher sechs Monate währte, plötzlich auf 30 Tage heruntergesetzt. Obgleich uns direkte Klagen über Unzuträglichkeiten hierüber aus dem Berliner Kollegenkreise nicht zugegangen sind, war uns doch die kürzlich wieder zugestandene Verlängerung der Aufenthaltsfrist auf drei Monate sehr willkommen, da der Möbeltransportverkehr mit Ungarn ziemlich lebhaft ist.

Konkurrenz.

Lebhaft beklagt wird das ständige Anwachsen der Konkurrenz nicht nur aus den Kreisen der kleineren Unternehmer, sondern speziell aus den Reihen der größeren Speditionsgeschäfte, die sich bisher mit Möbeltransporten nicht befaßt haben. Wenn wir auch überzeugt sind, daß diese Spediteure hinsichtlich der Ertragsfähigkeit ihrer Möbeltransportunternehmungen großen Enttäuschungen ausgesetzt sein werden, so ist doch die vergrößerte Konkurrenz an und für sich ein Umstand, der geeignet ist, die ohnehin geringe Ertragsfähigkeit des reinen Möbeltransportbetriebes noch weiter herabzumindern.

171. Schiffahrtsbetrieb.

Allgemeines.

Der Wasserstand auf der Elbe und Oder war im Jahre 1912, vor allem in der zweiten Hälfte, im allgemeinen gut. Nur auf der unteren Havel machte sich die Erscheinung bemerkbar, daß der Fluß nur mit einem wesentlich geringeren Tiefgange befahren werden konnte als die Elbe, während früher umgekehrt der Wasserstand der Havel immer besser gewesen war als derjenige der Elbe. Es zeigt sich mehr und mehr, daß von der letzten Regulierung die Landwirtschaft den Hauptvorteil gehabt hat, während die Schiffahrt außer einigen nicht zu verkennenden Verbesserungen große Schädigungen durch den niedrigen Wasserstand erlitten hat. Trotzdem sollen durch Errichtung einer neuen Zollschleuse die Lasten der Schiffahrt erhöht werden. Infolge der Schwierigkeiten auf der unteren Havel war die Schiffahrt zum Teil wiederum genötigt, den Umweg durch den Plauer Kanal zu nehmen. Dabei zeigte es sich von neuem, daß der Kanal in seinem jetzigen Zustande einem großen Andrange nicht immer gewachsen ist. Der hohe Wasserstand hatte auf der Elbe ein großes Angebot von Kahnraum zur Folge. Die Frachten waren daher zeitweise gedrückt. Während die Erträgnisse der Bergfahrt auf der Elbe unbefriedigend waren und die Schäden auch durch den besseren Geschäftsgang der Talfahrt nicht überall ausgeglichen werden konnten, vermochte sich die Oderschiffahrt im Berichtsjahre von den Schlägen des Jahres 1911 zu erholen. Besonders zugute kam der Oderschiffahrt der englische Kohlenarbeiterstreik, der die Zu-

fuhr von englischer Steinkohle verminderte und die Nachfrage nach oberschlesischer Kohle wesentlich steigerte. Ungünstig beeinflußt wurde die Schiffahrt auf Elbe und Oder durch die Notstandstarife. Außer durch diese Tarife wurde die Einfuhr von ausländischen Futtermitteln auch eingeschränkt durch die schlechte Beschaffenheit des deutschen Getreides, welche zur Folge hatte, daß größere Mengen als sonst verfüttert werden mußten. Auch die Erhöhung der Mannschaftslöhne beeinflußte die Ergebnisse der Schiffahrt ungünstig.

Berlin—Hamburger Schiffahrtsverkehr.

Auf der Strecke Berlin-Hamburg gestaltete sich der Verkehr in der Talfahrt lebhaft, da der Export, insbesondere nach Amerika und England, gut war. Infolgedessen waren auch die Talfrachten befriedigend. Der Import dagegen ließ aus den oben bereits angeführten Gründen sehr zu wünschen übrig, was niedrige Schlepplöhne zur Folge hatte. Auch der Eildampferverkehr war in der Richtung Hamburg-Berlin anfangs flau, und besserte sich erst im Herbst. Die Schwierigkeiten, welche dem Berlin-Hamburger Verkehr die Verhältnisse auf der unteren Havel bereiten, sind bereits erwähnt worden.

Berlin—Schlesischer Schiffahrtsverkehr.

Auf der Oder trat nach einem kurzen, aber sehr strengen Winter bereits Mitte Februar Eisgang ein. Die Umschlagstellen in Breslau und Maltsch wurden am 22. Februar, diejenigen in Kosel am 25. Februar eröffnet. Die Nadelwehre wurden erst am 1. März errichtet. Der Oder-Spree-Kanal blieb bis zum 6. März gesperrt, doch hatte der Verkehr bis Mitte März noch mit großen Schwierigkeiten wegen Sperrung einer Schleuse zu kämpfen. Zwischen Küstrin und Stettin trieb das Eis in den ersten Tagen des März vollständig ab. Durch Hochwasserstörungen hatte die Schiffahrt nicht zu leiden. Nachdem von April bis Mitte Juli niedriger Wasserstand geherrscht hatte, traten im August und September einige Hochwasserwellen ein. Von da an bis zum Schlusse des Jahres konnten die Schiffe voll ausgenützt werden. Auf der oberen Oder wurden die Wehre am 23. Dez. gelegt. Auch der Oderschiffahrt brachte die Talfahrt bessere Ergebnisse als die Bergfahrt. Während die Frachten in der Talfahrt befriedigten, waren sie in der Bergfahrt anfangs gedrückt, besserten sich aber gegen Ende des Jahres etwas. Im ganzen konnte die Oderschiffahrt mit dem Ergebnis des Berichtsjahres zufrieden sein.

Berlin—Stettiner Schiffahrtsverkehr.

Für die Schiffahrt zwischen Berlin und Stettin war das Jahr 1912 im allgemeinen befriedigend. Infolge des guten Wasserstandes auf der Elbe gingen der Oderschiffahrt viele Güter verloren, die in heißen und trockenen Jahren über Stettin transportiert werden müssen, weil der Elbverkehr geschlossen ist. In der Richtung Stettin—Berlin war das Geschäft gut, doch konnten höhere Frachten im allgemeinen nicht erzielt werden. Die Hauptladungen setzten sich bis Ende August aus Papier, Oel und chemischen

Produkten zusammen. Nach Ende August kamen auch wieder Hülsenfrüchte und Getreide zur Verladung, da der Notstandstarif aufgehoben wurde. Von Berlin gestaltete sich der Stückgutverkehr sehr rege, und so konnte die berichtende Firma ihre Schiffe bei einem täglichen Verkehr von Berlin gut ausnützen. Es kamen hauptsächlich Holz nach Schweden, Norwegen und England, und Chemikalien nach Rußland und Schweden sowie ein erheblicher Zuwachs in Stückgütern in Betracht. Die Frachten stellten sich wie im Vorjahre für größere Posten im Durchschnitt auf 50 Pf. für 100 kg und für allgemeine Stückgüter auf 60 Pf., wie im Vorjahre. An eine Erhöhung der Frachten kann trotz der wachsenden Unkosten durch erhöhte Schleusengebühren und Abgaben nicht gedacht werden, da auf der Stettiner Linie mit der Konkurrenz der Bahn zu sehr zu rechnen ist.

Im Juni 1912 kam es zu einer Lohnbewegung der Maschinisten und Bootsleute; die berichtende Firma legte diesen Zwist dadurch bei, daß sie ihren Leuten eine Zulage von 5 Mk. bewilligte.

Berlin—Mecklenburger Schiffahrtsverkehr.

Der Schiffahrtsverkehr von und nach Mecklenburg war auch im Jahre 1912 wenig lohnend. Infolge der schlechten Wasserverhältnisse hielt sich die Fracht für ganze Ladungen verhältnismäßig hoch, wodurch die Ausfuhr über See den Vorzug vor Verladung nach Berlin erhielt. Da mehrere Mühlen außer Betrieb waren, so war das Angebot zur Verladung auch in deren Fabrikaten sehr schwach. Der Stückgutverkehr wurde durch das Darniederliegen des Baugewerbes sehr nachteilig beeinflußt. Am meisten hatte die Schiffahrt unter den mißlichen Verhältnissen der Havelstrecke Zaarenschleuse—Templiner Gewässer zu leiden, wo alle Fahrzeuge die Hälfte ihrer Ladung ableichtern müssen, wodurch viel Zeit und Geld verloren geht.

Teltowkanal.

Dem Teltowkanal hat das Jahr 1912, das sechste Betriebsjahr seit seiner Eröffnung, wiederum einen sehr erheblichen Verkehrszuwachs gebracht. Es schließt ab mit rund 1 450 000 t, was gegenüber 1911 mit 1 157 000 t einen Gesamtzuwachs von 293 000 t oder rund 26 % bedeutet. Daran ist im Jahre 1912 allerdings allein der Durchgangsverkehr beteiligt, welcher mit 662 000 t gegen 351 000 t im Vorjahre eine Zunahme von 311 000 t oder 87 % aufweist. Dagegen ergibt der Ortsverkehr mit 787 000 t gegen das Vorjahr mit 806 000 t sogar eine geringe Abnahme um rund 19 000 t oder 2,3 %. Diese Verminderung beschränkt sich aber allein auf die Wintermonate Januar/März, welche im Jahre 1911 40 000 t mehr im Ortsverkehr ergaben als in dem erheblich strengeren Winter 1912. Seit April hat auch im Jahre 1912 der Ortsverkehr immerhin noch eine Zunahme von etwa 20 000 t gehabt. Es ist das besonders bemerkenswert, weil das Jahr 1912 insofern für den Ortsverkehr recht ungünstig war, als die Zufuhr, namentlich von Ziegelsteinen, ganz erheblich, und zwar

um 150 000 t, hinter dem Vorjahr zurückblieb. Dazu kommt noch, daß im Anfang des Jahres infolge der großen Streiks in England die Kohlenzufuhr von dort gänzlich ausblieb. Tatsächlich darf man deshalb auch für den Ortsverkehr im Jahre 1913 mit einem weiteren Anwachsen rechnen. Jedenfalls hat das Berichtsjahr gezeigt, daß der Teltowkanal nicht lediglich von mehr oder weniger günstiger Konjunktur in einer einzigen Güterklasse abhängt. Seit dem Jahr 1907, dem ersten Betriebsjahr, haben der Durchgangsverkehr durchschnittlich jährlich um 127 000 Tonnen, der Ortsverkehr um 98 000 t, beide zusammen jährlich um 225 000 t zugenommen, was zweifellos ein gutes Zeichen für die Lebenskraft der Anlage ist. Ueber den Verkehr in den einzelnen Güterarten unterrichtet Tabelle 144:

S. 141. **Verkehr auf dem Teltowkanal 1910—1912.**

Warengattungen		Durchgangsverkehr		Ortsverkehr				Zusammen		Gesamtsumme in beid. Richtungen
				angekommen		abgegangen				
		zu Berg t	zu Tal t	zu Berg t	zu Tal t	zu Berg t	zu Tal t	zu Berg t	zu Tal t	t
Erde, Lehm, Sand, Kies[1])	1910	8 172	2 736	22 327	108 765	251	485	30 750	111 986	142 736
	1911	10 457	3 455	22 319	107 834	9 305	3 400	61 531	114 689	176 220
	1912	31 070	18 403	58 264	121 684	2 533	12 930	91 867	153 798	245 665
Steine, Dachziegel, Tonröhren	1910	20 273	8 683	176 452	75 732	—	317	196 725	84 732	281 457
	1911	45 017	15 260	169 131	73 062	197	514	214 345	88 836	303 181
	1912	43 030	16 118	72 325	14 413	1 184	8 858	116 539	39 389	155 928
Stein- und Braunkohlen[2])	1910	27 500	88 031	157 326	38 349	1 384	183	186 210	126 563	312 773
	1911	31 811	82 767	161 952	33 411	19 295	2 558	213 058	118 736	331 794
	1912	50 972	186 279	163 585	138 812	27 455	1 905	242 190	327 006	569 196
Sonstige Erzeugnisse des Bergbaus	1910	36 797	3 590	18 588	4 064	1 242	—	56 627	7 654	64 281
	1911	32 205	4 224	12 087	2 099	264	3 677	44 556	10 000	54 556
	1912	61 243	8 690	33 254	5 932	—	2 711	94 497	17 333	111 830
Rohstoffe für die Industrie	1910	18 859	1 713	1 204	763	91	54	20 154	2 530	22 684
	1911	10 611	941	1 192	156	1	—	11 804	997	12 801
	1912	28 773	1 044	1 239	65	—	869	30 012	1 978	31 990
Industrie-Erzeugnisse[3])	1910	10 485	7 808	41 384	49 591	462	4 090	52 331	61 489	113 820
	1911	15 261	15 160	40 528	49 062	1 172	950	56 961	65 172	122 133
	1912	23 415	23 254	39 037	11 859	1 026	1 087	63 700	36 410	100 110
Düngemittel	1910	14 427	6 318	—	—	25 736	—	40 163	6 318	46 481
	1911	8 912	5 045	—	278	27 749	—	36 661	5 323	41 984
	1912	16 604	6 476	—	186	27 647	—	44 251	6 602	50 913
Erzeugnisse des Land- u. Gartenbaues, Viehzucht u. Fischerei[4])	1910	12 415	30 518	6 222	3 811	5 954	2 856	24 591	37 185	61 776
	1911	8 321	49 666	2 898	1 459	4 352	1 674	15 573	52 799	68 372
	1912	17 329	103 207	3 562	2 565	4 077	6 850	24 978	112 612	137 590
Bau- und Brennholz	1910	1 125	16 426	20 295	2 087	—	177	21 420	18 690	40 110
	1911	2 186	9 820	28 860	4 639	—	—	31 052	14 459	45 511
	1912	1 763	24 224	17 064	2 213	71	341	18 898	26 798	45 696
Zusammen	1910	150 053	165 823	443 798	283 162	35 120	8 162	628 971	457 147	1 086 118
	1911	164 781	186 238	438 973	272 000	62 335	12 773	685 541	471 011	1 156 552
	1912	274 199	387 715	388 330	297 729	63 993	35 551	726 932	721 986	1 448 918

[1]) Außerdem gingen im Ortsverkehr innerhalb des Kanals 1911: 19 450 t zu Berg; 1912: 781 t zu Tal. [2]) Desgl. 1912: t zu Berg. [3]) Desgl. 1912: 222 t zu Berg und 210 t zu Tal. [4]) Desgl. 1911: 2 t zu Berg.

Tab. 145. Gesamtverkehr auf den Berlin-Charlottenburger Wasserstraßen im Jahre 1912 (nach den Wertklassen der Reichsstatistik geordnet).

Lfde. No.	Bezeichnung der Güter	Berlin				Charlottenburg			
		angekommen zu		abgegangen zu		angekommen zu		abgegangen zu	
		Berg t	Tal t	Berg t	Tal t	Berg t	Tal t	Berg t	Tal t
1	Abf. v. Horn, Klauen, Häuten usw.	30,5	—	41	5	—	—	—	—
2	Baumwolle, rohe Abfälle dav. usw.	101,5	32,5	75	328,5	—	—	—	—
3	Bier	1 100	2 953	2 441	4 984,5	—,5	75	—	—
4	Blei in Blöcken usw., Bleiwaren	10 536	4 900	4 722,5	1 159,5	3 466,5	—	252	—
5	Borke, Lohe, Gerbhölz., Gerbst.	4 616	12	107,5	158,5	388	—	—	—
6a	Braunkohlen, rohe	333	752	—	—	1 030	690	—	—
6b	Braunkohlenbrik., Braunk.-Koks	—	343	367	250	456	201	—	110
7a	Zement	21 942,5	120 805	902	514	15 740	11 817	344	—
7b	Steine, Platten, Fliesen v. Zement	199	859	189	228	—	—	—	—
8	Chemikalien und Drogen	8 419	4 455,5	3 706,5	6 697	2 902	177,5	185	4
9	Dachpappe, Steinpappe, Teerpappe, Dachfilz	926	—	279	335,5	—	—	50	—
10a	Tierischer Dünger	101,5	12	27 186	4 689,5	—	25	2 894	2 736
10b	Thomasmehl	—	25	—	16	—	—	—	—
10c	Chilesalpeter	498	471	1 148,5	176	—	—	—	—
10d	Kalisalze zum Düngen	114	408,5	109	54	299,5	157	—	—
10e	Phosphorsaurer Kalk, Superphosphat	5	—	17	—	—	—	—	—
10f	Andere künstliche Düngemittel	6,5	—	30 581	735	—	—	481	348
11a	Roheisen aller Art	8 359,5	2 247	544	102,5	1 228	1 177	170	71
11b	Luppen von Schweißeisen usw.	—	181	—	—	360	—	—	—
11c	Eisen- und Stahlbruch	3 112,5	406,5	2 665	837	175	—	102	40
12a	Eisen u. Stahl i. Stäben, a. geformt	22 285	10 864,5	1 749	996,5	1 285	833	4	119,5
12b	Platten und Bleche aus Eisen	4 414	656	100,5	185	639	—	—	1
13	Eisenbahnschienen, Schienenbefestigungsgegenstände usw.	578,5	112	3	187	253	—	—	—
14	Eisenbahnschwellen, eiserne	—	18	—	15	—	—	—	—
15	Eis Achsen u. Bandagen usw.	64,5	2,5	—	—	—	—	—	—
16a	Eis. Dampfkessel u. Behälter usw.	—	—	8	2	—	—	—	—
16b	Maschinen und Maschinenteile	1 559	29,5	380,5	4 066,5	2	86	3	31
17	Eiserne Röhren und Säulen	885,5	68,5	299	251,5	—	3	3	—
18	Eisen- und Stahldraht	897,5	1 364	805	2 157	111	239,5	767	320,5
19a	Eisen- und Stahlwaren	3 507	2 770	2 148	4 182	422,5	—	70	5,5
19b	Unedle Metalle u. Waren daraus	15 764	1 519,5	7 017,5	7 267	1 121	107	130	48,5
20	Eisenerz (ausschl. Schwefelkies)	157	96	1 375	162	—	504	—	—
21a	Erde, Kies, Sand, Mergel	59 607	921 771,5	184 323,5	103 365,5	181 166	592 495	6 746	9 314
21b	Ton, Lehm usw.	2 503	1 159	3 335	1 919	1 014	208,5	—	—
21c	Farberden, Graphit usw.	2 987,5	10 459	259	93	615	5 116	—	—
21d	Sonst. Erden u. rohe miner. Stoffe	514,5	—	102	39,5	497	—	51	—
22a[1]	Bleierze, Kobalterze, Nickelerze	1,5	—	—	—	—	—	—	—
22a[2]	Zinkerze	—	397	—	—	—	—	—	—
22b	Kupfererze, Kupferstein	957,5	3	16	—	—	—	—	—
22c	Manganerze, Braunstein	224	—	105	23	51	—	—	—
22d	Schwefelkies	423,5	—	—	—	—	—	—	—
22e	Andere Erze	19	—	—	14	—	—	—	—
22f	Z. Verhütt. bestimmte Schlacken	186	339,5	293,5	871,5	—	—	—	—
23	Farbhölzer, Farbholzauszüge	525,5	3	10	4	282,5	125	—	—
24	Fische und Schaltiere	10 422	5 485,5	139	408,5	5	—	—	—
25	Flachs, Hanf, Hede, Werg	323,5	137	99	136,5	17	—	—	—
26	Fleisch, auch Speck	420,5	119	10	21	10	—	—	—
27	Garne und Twiste	395,5	493	197	88	58	13	—	—,5
28a	Weizen und Spelz	24 887,5	22 919,5	5 783,5	9 030	1 930,5	—	—	456
28b	Roggen	23 943	51 038,5	16 532,5	8 645,5	180	1 336	391	1 718
28c	Hafer	14 130	64 656	1 935	2 639	714	1 080	—	646
28d	Gerste	14 198	45 321,5	540,5	1 478	1 696,5	—	—	—
28e	Hirse, Buchweiz., Hülsenfrüchte	5 033,5	7 109	137	572,5	151	163	—	—
28f	Mais (Kukuruz)	43 674	30	1 265	346	7 284,5	—	315	76
28g	Malz	1 538,5	12 032,5	190	959,5	—	—	—	—
28h	Lein- und Oelsamen	1 257	730,5	281,5	242,5	3	—	—	—
28i	Andere Sämereien	1 605	346,5	86	100	—	—	—	—
29	Glas und Glaswaren	1 128	422,5	285	1 726	—	—	47	—,5
30	Häute, Felle, Leder, Pelzwaren	4 629,5	473,5	649,5	5 059	—,5	18	—	108,5
31a	Telegr.-Stangen a. europ. Holze	—	—	—	—	—	—	—	—
31b	Eisenb. schwellen a. europ. Holze Europäisches Holz:*)	18	—	90	—	—	—	—	—
31c	Grubenholz	—	—	—	—	—	—	—	—
31d	Rundholz zur Herstellung von Holzmasse, Zellstoff	147	486	—	—	414	138	—	—
31e[1]	Bau- u. Nutzholz, unbearbeitet oder in der Querrichtung bearbeitet hart	618	656,5	—	184	—	6	—	—
31e[2]	do. weich	1 165	1 357,5	1,5	24	158	—	—	122
31f[1]	Bau- u. Nutzholz, in der Längsrichtung beschlagen, hart	338,5	587	—	5	—	—	—	—
31f[2]	do. weich	712,5	451,5	376	157	—	—	—	—

*) Einschließlich des Floßholzes.

Lfde. No.	Bezeichnung der Güter	Berlin				Charlottenburg			
		angekommen zu		abgegangen zu		angekommen zu		abgegangen zu	
		Berg t	Tal t	Berg t	Tal t	Berg t	Tal t	Berg t	Tal t
$31g_1$	Bau- u. Nutzholz, in der Längsrichtung gesägt . . hart .	2 255,5	2 177	410	560,5	196	116	—	—
$31g_2$	do. weich .	38 229	68 583	1 536,5	669	18 711	25 056	113	99
31h	Korb- und Floßweiden	—	—	—	1	—	—	—	—
31i	Brennholz, Reisig, Späne usw.	11 171	27 511	457	278	1 281	2 457	80	—
31k	Außereuropäisches Holz (Erika-, Cocus-, Zedern-, Buchsbaum-, Ebenholz, Mahagoni-, Polisander-, Tiek- und Pockholz)	10 833,5	1 291,5	841	112	133,5	—	—	—
31l	Andere außereuropäische Hölzer (ausgenommen Farb- und Gerbhölzer), wie amerik. Nußbaumholz, Pappelholz, Pitchpine- u. Yellowpineholz . .	7 075	80	464	11	478,5	—	—	—
32	Holzzeugmasse, Strohmasse . .	83,5	341,5	6	16	—	—	—	—
33	Hopfen	—	—	—	—	—	—	—	—
34	Jute	473	19	774	313,5	—	—	—	—
35	Kaffee, Kakao, Tee	16 382,5	291	835	607	—	—	—	—
36	Kalk, gebrannter	126,5	63 394	1 190,5	20,5	84	3 283	405	—
37	Kartoffeln	158	269	—	—	—	49	—	—
38	Knochen	360,5	130,5	91	38	54,5	—	—	—
39	Knochenkohle	—	—	—	—	—	—	—	—
40	Lumpen	889	354,5	272	5 808	4	—	—	15
41a	Weizenmehl	66 670	46 924	2 564,5	10 265	1 771	100	—	256,5
41b	Roggenmehl	8 908	16 475	4 193	31 972,5	—	—	30	1 093
41c	Kleie	920	71,5	158	209	3	—	—	—
41d	Andere Müllereierzeugnisse . .	1 858	517,5	286,5	541	9	—	—	—
42a	Obst, Beeren	48 449,5	168,5	55,5	242	387	2	—	—
42b	Weintrauben	379	5	8	—	—	—	—	—
42c	Küchengewächse	4 427,5	509,5	281	376,5	23	—	—	—
42d	Pflanzen	168	41	—	—	—	—	—	—
43	Oele, Fette, Tran, Talg . . .	46 239	5 272	3 742	7 108,5	2 507,5	42	3	—
44	Oelkuchen, Oelkuchenmehl . .	3 489	12	50	1	—	—	—	4
45	Papier und Pappe	20 965	23 884	5 059	7 769	160,5	222	2	18
46a	Erdöl und andere Mineralöle .	7 031,5	1 039,5	332,5	1 424	31 546	752	—	261
46b	Steinkohlenteeröle, Naphthalin	40	—	12	131,5	—	—	—	—
47	Reis, Reismehl, Reiskleie . . .	6 267,5	895	192	168,5	223,5	—	—	—
48	Röhren von Ton und Zement .	—	425	52	14	—	—	—	—
49	Rüben, Zuckerrüben, Futterrüben, Zichorienwurzeln . .	—	19	—	—	—	—	—	—
50	Rübensirup, Melasse	2 108,5	394	214	406,5	—	—	—	—
51	Salpetersäure, Salzsäure . .	954,5	419,5	437	199,5	128	429	30	65
52a	Salz (Koch-, Speise-, Viehsalz)	238	36	188	12	—	—	—	—
52b	Bitter- und Glaubersalz . . .	12	47	20,5	6	—	—	—	—
53	Schiefer	318	100	—	2	271,5	—	195	—
54	Schwefelsäure	579,5	1 134,5	156,5	130	621	3 742,5	1 106	—
55a	Soda, rohe, kalzinierte . . .	511	276	272	365,5	—	—	—	—
55b	„ kaustische	2 037,5	760	1 138	483	39	—	—	—
56	Weingeist, Branntwein, Essig .	356,5	445	887,5	4 160	—	—	10	2,5
57	Stärke, Stärkezucker usw. . .	956,5	2 051	78	594,5	—	—	—	1
58a	Alabast., Marmor, Serpentinstein	—	555	—	—,5	—	—	—	—
58b	Andere Steine, bearbeitete . .	754	—	6	1,5	798	769	—	4
59a	Gebr. Mauersteine, Dachziegel	384 583	486 675	10 763	4 195	172 163	216 779,5	1 612	327
59b	Bau-, Bruch- und Werksteine .	4 812	2 196	3 133	240	1 841	856	—	1 113
59c	Pflastersteine aller Art . . .	18 899	17 079	11 115,5	2 896	6 532	2 426	2 368	481
59d	Polier-, Schleif-, Wetzsteine usw.	5 722	39	251,5	454,5	1 313	87	—	36
60a	Steinkohlen	489 674	605 077	3 875,5	3 948,5	209 302	220 182	518	445
60b	Steinkohlenbriketts	9 682	11 967	100	80	—	1 310	—	—
60c	Steinkohlenkoks	35 583,5	38 155	3 823	783	28 956	21 449,5	527	1 101
61	Tabak, roh, Tabakrippen . . .	359	18	10	6,5	—	—	—	—
62	Teer, Pech, Asphalt, Harz . .	15 505	797	1 750	2 493,5	47 857	3 899	6 778	2 006
63	Tonwar., Porzellan, Steingut usw.	50	47,5	193,5	740,5	—	—	—	7
64a	Torf, Torfstreu, Torfkohlen . .	—	—	—	—	—	—	—	—
64b	Holzkohlen	—	1	2	1	—	—	—	—
65	Wein	10 676	3 093,5	1 018,5	313,5	—	—	—	—
66	Wolle	482	231,5	25,5	344,5	—	—	—	—
67	Zink, Zinkbrocken	457	4 637	320	3 356,5	—	—	—	—
68a	Zucker, roh	1 029	676	15	586	—	—	—	—
68b	Verbrauchszucker	54 940	20 338,5	696	1 464	523	—	—	3
69	Stückgüter (Sammelgüter) . . .	18 942	3 195	5 133,5	7 236	1 309,5	—	—	57
70a	Umschließungen, gebrauchte .	2 061	1 014	1 449	5 524,5	56	57	258	1 794,5
70b	Farben	7 480,5	2 364	616,5	8 549,5	242,5	13	3	5,5
70c	Holzwaren und Möbel	4 221	969,5	617,5	4 047	85	30	7	333
70d	Heu und Stroh	2 472	77	4	—	3 575	—	—	—
70e	Sonstige Güter	25 148,5	8 433,5	9 729,5	19 652	638	—	358	500,5
	1912	1 734 500,5	2 779 466	388 112	320 823,5	759 950,5	1 120 899	27 408	26 305
	1911	2 564 217	2 293 986	275 802	394 982	513 668	1 594 505	25 705	25 346
	1910	2 938 051	2 699 260	287 838	364 784	755 135	1 772 627	17 740	13 488

Groß-Berliner Lokalverkehr. Personenschiffahrt.

Das vierundzwanzigste Geschäftsjahr der Spree—Havel-Dampfschiffahrts-Gesellschaft „Stern" ergab einen Bruttogewinn von 123 950,71 Mk. gegen 250 025,83 Mk. im Jahr vorher, mithin 126 075,12 Mk. weniger. Die Einnahmen aus dem Personenverkehr verringerten sich um 149 668,87 Mk.; sie betrugen 720 690,22 Mk. gegen 870 359,09 Mk. im Vorjahre. Der Ertrag für die an Vereine, Schulen usw. abgegebenen Fahrzeuge war 4750,39 Mk. niedriger. Die Zahl der im regelmäßigen Verkehr mit Fahrscheinen beförderten Personen ging von 3 030 530 auf 2 490 487 zurück. Zu Sonderfahrten wurden 1103 Dampfer und Motorboote gestellt gegen 1116 in 1911. Der fahrplanmäßige Verkehr wurde im Berliner und Potsdamer Betriebe am 5. Mai aufgenommen und bis 15. September fortgesetzt. Auf dem Tegeler See wurde, solange der See eisfrei war, der Betrieb aufrechterhalten. Die Witterung während des Berichtsjahres war, mit Ausnahme des Monats Juli, durchaus ungünstig. Namentlich im August und September herrschte andauernd kühle und regnerische Witterung, die den Betrieb fast vollständig unmöglich machte.

b) Güterverkehr.

Der Güterverkehr auf den Berlin — Neukölln — Charlottenburger Wasserstraßen zeigte im Jahre 1912 wiederum eine Zunahme von 2,4 Mill. t. Während früher der Bergverkehr den Talverkehr bedeutend übertraf, blieb er im Berichtsjahre um 1 Mill. t dahinter zurück. Diese Erscheinung ist zum Teil auf die verminderte Zufuhr von englischer und die vermehrte von oberschlesischer Steinkohle infolge des englischen Bergarbeiterstreiks zurückzuführen. Ferner ist die verminderte Zufuhr von Mauersteinen wegen des Darniederliegens des Baugewerbes sehr bemerkenswert.

172. Personenverkehr auf der Stadt- und Ringbahn.

Der Personenverkehr auf der Stadt- und Ringbahn belief sich im Berichtsjahr auf rund 171,860 Millionen gegenüber 170,682 Millionen im Jahre 1911 und 163,976 Millionen im Jahre 1910. Er hat also im Jahre 1912 um rund 1,178 Millionen Personen zugenommen, gegenüber 6,706 Millionen in 1911 und 7,525 Millionen in 1910. Die Zunahme entfällt ausschließlich auf die Ringbahn, während der Verkehr auf der Stadtbahn abgenommen hat. Der Verkehr in der zweiten Klasse ist viel stärker gewachsen als der in der dritten; auf der Stadtbahn hat die Benutzung der dritten Klasse sogar erheblich abgenommen.

Tab. 146. Personenverkehr auf der Stadtbahn (in Tausenden).

	1908	1909	1910	1911	1912
In der II. Wagenklasse	15 344	15 697	17 221	17 607	17 909
In der III. Wagenklasse	56 353	58 031	59 325	62 196	61 175
Zusammen	71 697	73 728	76 546	79 803	79 084

Tab. 147. Anzahl der im inneren Personenverkehr der Berliner Stadt- und Ringbahn in zweiter Wagenklasse auf einfache und Zeitkarten zurückgelegten Fahrten[1]) (in Tausenden).

	I. Vierteljahr	II. Vierteljahr	III. Vierteljahr	IV. Vierteljahr	Jahressumme
1910	7739	6856	5931	7572	28 098
1911	7957	7163	5804	8027	28 951
1912	8088	7463	6337	8046	29 934

[1]) Die auf Kinderfahrkarten abgefertigten Personen sind voll (als ganze Personen) gerechnet. Bei den Zeitkarten (einschließlich für Schüler und Eisenbahnbeamte) sind für jeden Tag der Gültigkeitsdauer zwei Fahrten gerechnet.

Tab. 148. Anzahl der im inneren Personenverkehr der Berliner Stadt- und Ringbahn in dritter Wagenklasse auf einfache, Zeit- und Arbeiter-Karten zurückgelegten Fahrten[1]) (in Tausenden).

	I. Vierteljahr	II. Vierteljahr	III. Vierteljahr	IV. Vierteljahr	Jahressumme
1910	32 614	34 738	34 292	34 234	135 878
1911	33 581	36 858	35 975	35 317	141 731
1912	34 724	36 227	36 335	34 640	141 926

[1]) Die auf Kinderfahrkarten abgefertigten Personen sind voll (als ganze Personen) gerechnet. Bei den Zeitkarten (einschließlich für Schüler und Eisenbahnbeamte und Arbeiter) sind für jeden Tag der Gültigkeitsdauer zwei Fahrten, bei den Arbeiterwochenkarten je 12 Fahrten gerechnet.

173. Verkehr auf der Großen Berliner Straßenbahn.

Der Verkehr auf der Großen Berliner Straßenbahn hat sich im Berichtsjahr nur um 16,3 Mill. gehoben gegen 28,3 Mill. im Vorjahr und 31,1 Mill. 1910. Die Steigerung hat sich also in den letzten Jahren verlangsamt.

Tab. 149. Verkehr auf der Großen Berliner Straßenbahn (in Millionen).

	Jan.	Feb.	Mrz.	Apr.	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahressumme
1910	33,9	32,0	35,4	35,5	36,2	34,5	33,4	35,5	36,2	39,2	36,5	39,4	427.7
1911	35,4	33,6	37,1	37,9	37,5	35,9	35,4	37,0	38,3	40,1	38,1	40,7	447,0
1912	36,2	35,2	39,0	39,0	38,9	37,2	37,3	38,2	39,0	41,3	39,9	41,1	463,9

174. Verkehr auf den Hoch- und Untergrundbahnen.

Der Verkehr auf den von der Hochbahngesellschaft (Gesellschaft für elektrische Hoch- und Untergrundbahnen in Berlin) betriebenen Linien einschließlich der Flachbahn Warschauer Brücke — Lichtenberg und der Schöneberger Bahn hat sich im Berichtsjahre 1912 um 0,5 Mill. Fahrgäste vermehrt. Die verhältnismäßig geringe Steigerung ist einerseits dadurch begründet, daß das Jahr 1912 keine Erweiterung des Bahnnetzes brachte, anderseits befindet sich das Unternehmen in einer Periode größerer Um- und Erweiterungsbauten, die den Verkehr beeinträchtigen. Am 3. November 1912 wurde der neue Bahnhof „Gleisdreieck" eröffnet. In der folgenden Tabelle geben wir eine Uebersicht über den monatlichen Gesamtverkehr auf diesen Linien:

Tab. 150. Anzahl der auf den Strecken der Hochbahngesellschaft (einschl. der Schöneberger Bahn) beförderten Personen.

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahressumm
1910	5 230 876	4 815 783	5 354 537	4 945 668	4 735 889	4 144 318	3 866 162	4 061 036	4 562 308	5 241 739	5 195 219	6 360 941	58 514 476
1911	6 046 676	5 580 922	6 144 936	5 807 097	5 358 881	4 777 638	4 325 447	4 297 874	5 117 018	5 980 927	5 847 883	6 440 928	65 726 227
1912	6 292 975	5 969 709	6 218 348	5 680 496	5 520 207	4 924 680	4 343 627	4 426 734	5 223 295	5 933 819	5 628 814	6 058 268	66 220 972

Auf der Schöneberger Untergrundbahn allein wurden folgende Personen befördert, die in obigen Zahlen mit enthalten sind:

Tab. 151. Anzahl der auf der Schöneberger Untergrundbahn beförderten Personen.

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahressumm
1910	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	676 897	676 897
1911	682 676	640 183	719 424	673 399	614 579	528 235	457 391	466 590	599 165	740 736	749 811	836 979	7 709 168
1912	850 613	794 871	802 941	742 656	682 699	572 144	459 248	490 731	615 732	741 522	730 694	783 413	8 267 264

175. Omnibusverkehr.

Die Zunahme des Omnibusverkehrs der Allgemeinen Berliner Omnibusgesellschaft hat sich in den letzten Jahren wesentlich verlangsamt. Sie betrug im Berichtsjahr 4,751 Millionen gegen 8,178 Mill. im Vorjahre, 10,051 Mill. im Jahre 1910 und 20,757 Millionen im Jahre 1909.

Tab. 152. Omnibusverkehr.

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahres
1910	11 178 270	10 564 143	11 779 168	11 836 401	12 079 694	12 062 648	11 908 577	12 577 397	12 734 631	12 904 275	12 017 833	13 011 270	144 654
1911	12 043 158	11 246 926	12 802 481	12 467 430	13 038 575	12 394 460	12 665 879	13 080 298	13 365 335	13 514 556	12 679 704	13 533 800	152 832
1912	12 779 541	11 861 478	13 382 369	12 866 943	13 286 972	12 907 147	13 197 914	13 348 847	13 169 773	13 973 654	13 174 516	14 235 072	157 584

176. Droschkenverkehr.

Am Schluß des Jahres 1912 waren an Droschken vorhanden:

	Im Ortspolizeibezirk Berlin	Im Bezirk des Polizeipräsidenten zu Charlottenbg.	Schöneberg	Neukölln	Lichtenberg	im Landespolizeibezirk Berlin
Pferdedroschken I. Kl. mit Fahrpreisanzeiger	2594	106	163	127	108	3098
Kraftdroschken I. Kl. .	440	101	160	43	5	749
Pferdegepäckdroschken .	179	13	2	7	11	212
Kraftgepäckdroschken .	778	89	384	127	27	1405
Zusammen	3991	309	709	304	151	5464

Die Droschken II. Klasse sind nunmehr aus dem Berliner Verkehr vollkommen verschwunden.

Die Statistik des Droschkenverkehrs ist im Berichtsjahr insofern geändert worden, als vom 1. April 1912 ab nicht mehr die benutzten, sondern die angefahrenen Droschken gezählt werden. Ein Vergleich mit dem Vorjahre ist daher nicht möglich.

Tab. 153. Zahl der Droschken, welche an den Berliner Bahnhöfen in den einzelnen Monaten des Jahres 1912 angefahren sind.

	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez	Im ganzen
Friedrichstraße Bhf.	12 809	13 612	15 647	17 363	17 667	14 694	15 069	11 777	12 352	130 990
Anhalter „	18 492	19 173	20 832	26 055	32 602	24 729	18 727	13 640	15 067	189 317
Stettiner „	11 933	13 052	14 287	22 978	35 512	18 432	13 383	9 427	11 046	150 050
Lehrter „	11 874	12 928	12 072	15 343	19 719	13 423	13 518	9 791	11 337	120 005
Potsdamer „	7 480	8 470	9 424	11 324	13 266	9 798	7 737	6 180	7 083	80 762
Alexanderplatz „	1 277	990	1 230	1 608	2 424	1 178	1 146	796	991	11 640
Schlesischer „	5 299	5 077	5 815	7 702	9 078	6 253	5 674	4 301	3 911	53 110
Görlitzer „	1 356	1 435	2 005	3 244	4 490	2 243	1 902	1 288	1 453	19 416
Zusammen	70 520	74 737	81 312	105 617	134 758	90 750	77 156	57 200	63 240	755 290

XIII. Versicherungswesen.

177. Feuerversicherung.

Neue Feuerversicherungsunternehmungen.

Im Berichtsjahr hat sich die Zahl der bisher bestehenden 37 deutschen Feuerversicherungs-Aktiengesellschaften um zwei vermehrt. In dem einen Falle handelt es sich um eine Neugründung, in dem anderen um die Errichtung einer die Feuerversicherung betreibenden Tochteranstalt einer großen Lebensversicherungsgesellschaft. Eine weitere Gründung letzterer Art ist in Kürze zu erwarten. Ferner ist die Errichtung einer Mittelstands-Feuerversicherungsaktiengesellschaft im Gange, die den Mittelstandskreisen eine Versicherung für bürgerliche Risiken unter günstigen Voraussetzungen schaffen will. Schon in dem vorjährigen Bericht ist auf die Zunahme der Konkurrenz in der Feuerversicherung und insbesondere auf die Errichtung genossenschaftlicher Feuerversicherungen hingewiesen worden, die den allgemeinen Feuerversicherungsgesellschaften infolge der Entziehung gerade des günstigen Teiles der Versicherungsobjekte das ihnen für die Risiken der Großindustrie, des Großhandels und der Landwirtschaft erforderliche Ausgleichsmoment mehr und mehr schmälern. Von diesem Gesichtspunkte aus kann die Gründung einer Mittelstands-Feuerversicherungsgesellschaft nicht gutgeheißen werden, denn es liegt nicht im Interesse von Handel und Industrie, daß diese Gesellschaft lediglich die durchschnittlich günstigen bürgerlichen Risiken in sich aufnimmt und die gefährlicheren von Handel und Industrie den anderen Gesellschaften überläßt.

Eine Mittelstands-Feuerversicherungs-Aktien-Gesellschaft.

Ueberhandnehmende Konkurrenz.

Die Frage der überhandnehmenden Konkurrenz bildet den Gegenstand ernster Sorge in den Kreisen der Feuerversicherungsunternehmungen. Hierüber verbreitet sich eine der ersten und ältesten Feuerversicherungsgesellschaften in ihrem Geschäftsbericht des Jahres 1911. Nachdem in dem Bericht ausgeführt worden ist, daß die günstigen Witterungsverhältnisse im ersten Jahrzehnt dieses Jahrhunderts für die Feuerversicherungsgesellschaften gute Ergebnisse zeitigten, während das Jahr 1911 infolge seiner außerordentlichen Trockenheit eine außerordentliche

Schadenssteigerung gebracht hat, äußert die Gesellschaft in ihrem Bericht folgendes: „Kein Zusammenschluß und kein Syndikat wird fortdauernd günstigen Ueberschüssen gegenüber ein Sinken der Preise verhindern können und wollen. Eine gesunde Prämienpolitik wird stets mit allen Faktoren rechnen, also auch andauernd günstige Ergebnisse bei der Preisstellung in gebührende Rücksicht ziehen. Die Gesellschaften hatten demnach die weichende Prämientendenz der letzten Jahre an sich nicht zu beklagen, sie sahen sie vielmehr als die unausbleibliche Folge einer ununterbrochenen Reihe guter Jahre an und sorgten durch Zurückstellung von Vorsichtsreserven für den Ausgleich in künftigen Jahren. Als beklagenswert ist aber die Tatsache zu bezeichnen, daß in jüngster Zeit eine überrege und wohl mitunter auch eine durch irreführende Darstellungen angereizte Unternehmungslust eine weit über das wirtschaftliche Bedürfnis hinausgehende Zahl von Feuerversicherungsanstalten ins Leben gerufen hat. Alle diese Anstalten wollen Geschäft erwerben und sich entwickeln, und nicht wenige unter ihnen scheinen entschlossen, mit allen Mitteln der schärfsten Konkurrenz den schleunigen Erwerb eines großen Versicherungsbestandes zu betreiben. Daraus resultiert zurzeit ein ungesund hoher Prämiendruck, die Preisgabe altbewährter Grundsätze des Versicherungsbetriebes und eine empfindliche Steigerung der Kosten. Das Ende kann, wie in anderen Betrieben auch, nur der Untergang derjenigen sein, die Geschäfte um jeden Preis machen; sie schädigen damit nicht nur die Rentabilität der Privatfeuerversicherung, sondern sie ruinieren auch in erster Linie sich selbst. Wann, falls nicht rechtzeitig ein Einlenken stattfindet, der hochgespannten Erwartung der Zusammenbruch folgen wird, dürfte im wesentlichen nur davon abhängen, ob die Zukunft überwiegend niederschlagsreiche oder niederschlagsarme Jahre bringt. Einstweilen sollte aber auf alle, die sich von dem Feuerversicherungsbetriebe goldene Berge versprechen, das Jahr 1911 mit seinen Ergebnissen als ein Menetekel wirken."

Die heutige Brandgefahr.

Die voraufgegangene zehnjährige Periode günstigen Schadenverlaufs hat die Meinung aufkommen lassen, daß allgemein die Brandgefahr vermöge der Zunahme der Feuersicherheit eingedämmt und die Wiederkehr besonders schadenreicher Perioden ausgeschlossen sei. Die Annahme fand ihre Stütze darin, daß die massive Bauart den Fachwerkbau verdrängt, daß die in vielen ländlichen Gebieten noch vorhandene weiche Dachung ständig zurückgeht, daß die bau- und feuerpolizeilichen Vorschriften allenthalben verschärft und zur strengen Durchführung gebracht werden, daß in der Organisation und der Ausrüstung der Feuerwehren, in der Verbesserung der Löschapparate, von den Handlöschern bis zu den vollkommensten Automobil-Dampfspritzen, in der Anlage von Wasserleitungen und Hydranten bedeutende Fortschritte zu verzeichnen sind, daß in den Großbetrieben der

Industrie und des Handels die Einrichtung eigener Feuerwehren und die Beschaffung eigener Löschmittel zunimmt, daß die Feuerversicherungs-Gesellschaften durch Aufstellung von Sicherheitsvorschriften, durch Förderung der Anlage selbsttätiger Feuerlöschbrausen und selbsttätiger Feuermelder, durch Gewährung entsprechender Prämienermäßigungen auf die Erhöhung der Feuersicherheit hinwirken, kurz, daß umfassende Maßnahmen zur Meidung und Unterdrückung von Bränden im letzten Jahrzehnt getroffen worden sind. So zutreffend an sich diese Begründung ist, so wird dabei doch außer Rechnung gelassen, daß mit der wirtschaftlichen Entwicklung untrennbar eine Erhöhung der Brandgefahr vorhanden ist. Einerseits wächst die Entstehungsmöglichkeit von Bränden mit der Vermehrung der Bevölkerung und Wohnstätten, mit den dem gesteigerten Lichtbedürfnis Rechnung tragenden Beleuchtungseinrichtungen, mit der zunehmenden Verwendung der die Handarbeit verdrängenden Kraftmaschinen und der zu ihrem Betrieb dienenden, zum Teil höchst feuergefährlichen Stoffe, mit den komplizierteren Fabrikeinrichtungen usf.; andererseits wächst die Wahrscheinlichkeit der Vernichtung höherer Werte durch jedes einzelne Brandereignis infolge des Anhäufens und Zusammendrängens größerer Wertmengen in Haushaltungen, Handels-, Gewerbe- und Fabrikbetrieben, Landwirtschaft usf. So sind z. B. die früher seltenen Risiken mit mehr als 1 Mill. Mk. Versicherungswert heute zahlreich in Deutschland zu finden, und Maschinen sowie maschinelle Anlagen haben gegenwärtig nach Umfang und Konstruktion häufig einen Wert von Hunderttausenden, während ihr Preis sich bei den früheren kleineren Ausmaßen nur auf einen Teil dieser Summe stellte. Demnach beansprucht die Zerstörung eines solchen Risikos durch Brand heute regelmäßig eine mehrfach höhere Ersatzleistung als früher ein Brandschaden an einem der Art nach gleichen Risiko. Die Erhöhung der Feuersicherheit und die Verbesserung der Löscheinrichtungen haben also nicht eine absolute, sondern nur eine relative Minderung der Brandschäden zur Folge und schützen nicht vor einer Häufung von Schäden bei Eintritt besonders ungünstiger Verhältnisse. — Das Jahr 1911 hat dies genugsam bewiesen. Nach der Statistik des Kaiserlichen Aufsichtsamts für Privatversicherung hatten die der Aufsicht des Amtes unterstehenden deutschen Feuerversicherungs-Aktien- und Gegenseitigkeits-Gesellschaften im Jahre 1911 in ihrem Gesamtgeschäft 186 Mill. Mk. Bruttoschäden gegenüber 136 Mill. Mk. im Vorjahre zu verzeichnen. Das Schadenplus von 50 Millionen entfällt ganz überwiegend auf das deutsche Geschäft. — Das Jahr 1912 würde unzweifelhaft gleich schwere Verluste gebracht haben, wenn in ihm dieselbe Dürre wie im Vorjahre geherrscht hätte. Jedenfalls hat der Feuerversicherungsbetrieb durchaus nicht den Charakter

eines gewagten Geschäftes verloren, und der Feuerversicherer muß nach wie vor bei seinen Kalkulationen dem Wagnis Rechnung tragen, dem er sich durch ein oder mehrere aufeinanderfolgende brandreiche Jahre ausgesetzt sieht. Er kann oder sollte wenigstens nicht nach einigen günstigen Jahren sich zu erheblichen Ermäßigungen der Versicherungspreise verstehen, weil ihm dann die Deckungsmittel in ungünstigen Jahren knapp werden müssen, vielmehr hat er die Bemessung des Versicherungspreises nach dem voraussichtlichen Bedarf einer größeren Reihe von Jahren unter Berücksichtigung der Schwankungen des Schadenverlaufs zu regeln.

Folgen der fallenden Versicherungspreise.

Die Verluste des Jahres 1911 haben die rückläufige Preisbewegung in der Feuerversicherung nicht zum Stillstand gebracht, und deren nachteilige Wirkung macht sich bereits fühlbar in dem Mangel an Versicherungsgelegenheit für Risiken der höchsten Gefahrenklassen. Bei ausreichend hohen Preisen finden auch derartige Risiken im freien Verkehr Deckung, da ihre größere Schadenwahrscheinlichkeit getragen werden kann vermöge des Ausgleichs, den die zulänglichen Prämien der anderen Risikengattungen bieten. Wird das Prämienniveau aufs äußerste gedrückt, dann fehlt jedoch das Ausgleichsmoment, und die einer besonders hohen Gefahr unterliegenden Risiken finden kein Unterkommen, da selbst die für solche Risiken zu erlangenden hohen Sätze nicht zur Aufbringung des durchschnittlichen Bedarfs ausreichen.

Gemeinschaften für notleidende Risiken.

Die Vereinigung der in Deutschland arbeitenden Privat-Feuerversicherungs-Gesellschaften hat seit Jahren Versicherungs-Gemeinschaften in den deutschen Bundesstaaten für sogenannte notleidende Risiken eingerichtet. Die geschilderten Verhältnisse erklären es, daß die Zahl der in die Gemeinschaft aufzunehmenden Risiken ständig wächst. Nach Bekanntgabe der Vereinigung betrug 1911 in den Gemeinschaften die gesamte Versicherungssumme 53 075 609 Mk., die Prämien-Einnahme 313 000 Mk., die Zahl der Schäden 112 und die gezahlte Entschädigungssumme einschließlich Unkosten 554 000 Mk. Die Gesellschaften der Vereinigung hatten sonach im Jahre 1911 aus den von ihnen übernommenen notleidenden Versicherungen einen Verlust von 241 000 Mk. zu verzeichnen; im Jahre 1910 betrug der Verlust 132 000 Mk. bei einer Gesamtversicherungssumme von 45 074 800 Mark. Aus den Ziffern ergibt sich, daß es sich in der Tat bei den Versicherungen, die im freien Verkehr keine Deckung finden, um besonders ungünstige Objekte handelt. Trotzdem würde die Zahl der notleidenden Risiken erheblich geringer sein, wenn nicht wegen des allgemeinen Prämien-Tiefstands für die Einzelgesellschaft die Verpflichtung zu groß wäre.

Rentabilität des Geschäfts im Berichtsjahre.

Obwohl das Berichtsjahr im Gegensatz zum Vorjahr reich an Niederschlägen war und demgemäß eine Minderung der Brand-

schäden brachte, kann doch der Verlauf des Feuerversicherungsgeschäfts des Jahres 1912 nicht als zufriedenstellend bezeichnet werden. Namentlich sind in der Industrie, vor allem der Textil-, der Mühlen-Industrie und anderen, so bedeutende Brandschäden vorgekommen, daß durch sie das Prämieneinkommen aufgezehrt wurde. Andere Industrien, ebenso wie im allgemeinen die Versicherungen des Handels und der Landwirtschaft haben dagegen günstigere Ergebnisse gebracht. — Daß der Balkankrieg einen irgendwie nennenswerten Einfluß auf die deutschen Feuerversicherungs-Gesellschaften ausüben sollte, ist nicht anzunehmen, da nur eine kleine Zahl von ihnen, und auch diese nur in sehr beschränktem Umfange und unter vorsichtiger Risikenauswahl, das Feuerversicherungsgeschäft in den Balkanländern betreibt.

Wirkung des Balkankrieges.

Im deutschen Geschäft machen nach wie vor die öffentlichen Feuerversicherungs-Anstalten den privaten Feuerversicherungs-Gesellschaften insbesondere hinsichtlich der Gebäudeversicherungen eine sehr empfindliche Konkurrenz, wobei den öffentlichen Anstalten die Bestimmung in den Satzungen eines Teils der Sparkassen und anderer Kreditinstitute zu Hilfe kommt, daß die Darlehnsempfänger die beliehenen Gebäude nur bei öffentlichen Anstalten versichern dürfen. In welchem Umfange hierdurch die Privatgesellschaften von der Gebäudeversicherung ausgeschlossen werden, ergibt sich z. B. daraus, daß der Brandenburgische Provinziallandtag in den Satzungen des Brandenburgischen Pfandbriefamtes für Versicherungsgrundstücke die Bestimmung getroffen hat, daß die zu beleihenden Gebäude bei der Provinzial-Sozietät versichert sein müssen, und daß die gleiche Bestimmung in dem Entwurf der Satzungen des demnächst zu gründenden Pfandbriefamtes für die Provinz Westfalen aufgenommen worden ist. Derartige Bestimmungen kommen einem Boykott der Privatgesellschaften betreffs der Gebäudeversicherungen gleich. Auch die Verwirklichung der in manchen Stadtverwaltungen gelegentlich erörterten Pläne wegen Errichtung eigener städtischer Feuerversicherungs-Anstalten würde den Feuerversicherungs-Gesellschaften, und zwar nicht allein den privaten, sondern vielleicht in erster Linie den öffentlich-rechtlichen, einen Teil ihres Besitzstandes entziehen, ohne jenen Städten Vorteile zu bringen. Allerdings haben in den meisten dieser Fälle die Städte nach eigener näherer Prüfung von der Ausführung dieser Pläne Abstand genommen. Anders die Stadt Neukölln, die bei der Regierung die Genehmigung zur Errichtung einer eigenen städtischen Feuersozietät nachgesucht hatte. Der Minister des Innern versagte jedoch diese Genehmigung mit seinem unterm 2. April 1912 erteilten Bescheid, in welchem unter anderem darauf hingewiesen wurde, daß mit einer solchen Gründung eine neue Zersplitterung des städtischen Feuersozietätswesens der Provinz angebahnt werde, was gerade ver-

Konkurrenz der öffentlichen Feuerversicherungs-Anstalten.

mieden werden solle. Aehnliche Gesichtspunkte kommen für die privaten Feuerversicherungs-Gesellschaften bei jenen Bestimmungen der Provinzial-Landtage bzw. der Provinzial-Pfandbriefämter in Betracht, und es ist zu hoffen, daß der Minister des Innern, soweit tunlich, auch die Privatgesellschaften und deren Versicherungsnehmer gegen eine Einschnürung ihrer Bewegungsfreiheit hinsichtlich der Versicherungsnahme schützen wird. Es würde auch zu erwägen sein, ob nicht das Kaiserliche Aufsichtsamt für Privatversicherung sich der gefährdeten Interessen der seiner Aufsicht unterstellten Privatfeuerversicherungs-Gesellschaften annehmen könnte. Denn diesen Gesellschaften wird es bei einer weiteren Abbröckelung ihres Besitzstandes an guten einfachen Versicherungsobjekten, wie erwähnt, mehr und mehr erschwert, den Risiken von Handel und Industrie ausreichenden Versicherungschutz bei mäßigen Prämiensätzen zu gewähren.

Lebensversicherung.

178. Lebensversicherung.

Die Entwicklung der Berliner Lebensversicherungsgesellschaften war im Berichtsjahre wiederum befriedigend. In der großen Lebensversicherung wird die Höhe des Vorjahres voraussichtlich nicht ganz erreicht werden, da eine Reihe ungünstiger Momente die Werbetätigkeit hemmend beeinflußte. In erster Linie steht dabei das Versicherungsgesetz für Angestellte. Es hatte zur Folge, daß aus den Kreisen der Privatbeamten neue Versicherungen wenn überhaupt, so doch nur in weit geringerer Höhe als früher erzielt werden konnten, da diese Kreise im Hinblick auf die ihnen aus der reichsgesetzlichen Pensionsversicherung erwachsende pekuniäre Belastung der privaten Lebensversicherung gegenüber zunächst eine abwartende Haltung eingenommen haben. Es ist aber zu erwarten, daß mit wachsender Erkenntnis der beschränkten Leistungen der gesetzlichen Fürsorge die Privatangestellten dem Abschluß privater Ergänzungsversicherungen wieder geneigter sein werden. Auch werden die Arbeitgeber, soweit das nicht früher bereits geschehen ist, dem Gedanken einer Versorgung ihrer nicht reichsgesetzlich versicherungspflichtigen Beamten auf privatem Wege alsbald näher treten müssen, wenn sie eine finanzielle und wirtschaftliche Benachteiligung dieser für sie besonders wertvollen Arbeitskräfte gegenüber den unteren Angestellten vermeiden wollen. Ferner wurde die Werbung durch die anhaltende allgemeine Verteuerung der Lebensverhältnisse beeinträchtigt. Dagegen hat die Konkurrenz der öffentlich-rechtlichen Anstalten die Werbung in denjenigen Provinzen, in denen solche Anstalten errichtet worden sind, nicht erschwert. In Anbetracht der großen Reklame, mit welcher die öffentlich-rechtliche Bewegung eingeleitet wurde, und der behördlichen Empfehlung und Unterstützung jener Anstalten, ist dieser Verlauf als ein wertvoller praktischer Beweis an-

zusehen für das Vertrauen, das in die Leistungsfähigkeit der privaten Versicherungsunternehmungen gesetzt wird. — Der vorzeitige Abgang von Versicherungen durch Rückkauf oder Verfall hielt sich wie immer in mäßigen Grenzen; wenn bei einigen Gesellschaften das Storno des vergangenen Jahres etwas überschritten wurde, so ist dies offenbar auf die ungünstige wirtschaftliche Lage besonders der mittleren und unteren Bevölkerungsschichten infolge der herrschenden Teuerung zurückzuführen. — Die Sterblichkeit unter den Versicherten war im allgemeinen normal, so daß, ebenso wie in den Vorjahren, ein ansehnlicher Sterblichkeitsgewinn zu erwarten steht, der auch durch die kriegerischen Ereignisse im Orient nicht beeinträchtigt werden wird. Da andererseits die Gesellschaften ihre Vermögensbestände zu günstigen Bedingungen anlegen konnten, wird das finanzielle Ergebnis das des Vorjahres mindestens erreichen.

Volksversicherung

Auch in der Volksversicherung wurde ein befriedigender Reinzuwachs des Bestandes erzielt, obwohl auch hier die langdauernde Teuerung einerseits die Werbung hinderte, andererseits den vorzeitigen Abgang von Versicherungen begünstigte. Das finanzielle Ergebnis wird aber auch in diesem Versicherungszweig günstig sein.

Erwähnenswert sind folgende Neugründungen: Am 16. Dez. 1912 erfolgte zu Hamburg die Gründung der „Volksfürsorge", die auf der Grundlage der Organisation der freien Gewerkschaften und der sozialdemokratischen Konsumvereine die Volksversicherung betreiben will. Von 30 deutschen privaten Versicherungsgesellschaften wurde am 25. Jan. 1913 die Deutsche Volksversicherung, A.-G., mit einem Kapital von 2 Millionen und einem Organisationsfonds von 1 Million ins Leben gerufen. Das Kapital übernehmen die 30 Versicherungsgesellschaften. Die Aktionärdividende ist dauernd auf 4% beschränkt. Die betreffende Satzungsvorschrift kann nur mit Genehmigung des Reichskanzlers abgeändert werden, der auch für das Unternehmen einen Reichskommissar und einen Stellvertreter mit der Aufgabe bestellt, darüber zu wachen, daß die Zweckbestimmung des Unternehmens dauernd gewahrt bleibt. Der Gesellschaftsvertrag sieht eine weitgehende Beteiligung von Vertretern der verschiedenen Organisationen der Arbeiter, Handwerker, Bauern, Kleingewerbetreibenden, Angestellten usw. an der Verwaltung im Aufsichtsrat vor. Zur Wahrung der Interessen der Versicherten wird ein Verwaltungsbeirat aus 25 von den Versicherungsnehmern aus ihrer Mitte gewählten Mitgliedern gebildet. Auch der Verband öffentlich-rechtlicher Lebensversicherungsanstalten hat den Betrieb der Volksversicherung in sein Arbeitsprogramm aufgenommen.

Erlebensversicherung.

Das Erlebensfallversicherungsgeschäft zeigte wieder den schon seit Jahren beobachteten Stillstand und Rückgang; dagegen weisen die als zweckmäßiger Ersatz für die wenig rentable

Erlebensversicherung gebotenen Militärdienst-, Töchteraussteuer-, Studiengeld- usw. Versicherungen mancher Gesellschaften beachtenswerte Erfolge auf.

Rentenversicherung.

Die Rentenversicherung entwickelte sich hinsichtlich des Neugeschäfts in zufriedenstellender Weise weiter. Die Renteneinlagen haben gegen das Vorjahr wieder etwas zugenommen. Die Sterblichkeit unter den Rentnern hat sich für die Gesellschaften etwas günstiger als im Vorjahre gestaltet, was nicht zuletzt auf die von vielen Gesellschaften vorgenommene Trennung der Rententarife nach den Geschlechtern zurückzuführen sein dürfte.

179. Transportversicherung.

Seeversicherung. Seeschäden.

Nach den Seeunfallisten der hiesigen Klassifikationsgesellschaft „Germanischer Lloyd" stellen sich die Seeschäden in den Jahren 1911 und 1912 folgendermaßen:

Totalverluste.

	Dampfer		Segelschiffe	
Jahr	Anzahl	Bruttotonnengehalt	Anzahl	Nettotonnengehalt
1911	294	427 824	470	184 059
1912	337	518 187	464	182 612
1912	+ 43	+ 90 363	— 6	— 1 447

Beschädigungen.

1911	6 501	1 577	
1912	6 030	1 296	
1912	— 471	— 281	

Aus der vorstehenden Tabelle ergibt sich, daß die Zahl der total verloren gegangenen Dampfer im Jahre 1912 gegenüber 1911 erheblich gestiegen ist. Dagegen ist die Zahl der total verlorenen Segler etwas zurückgegangen, und auch die Beschädigungen haben sich im Jahre 1912 vermindert. — Eine Besserung des Seeversicherungsgeschäftes ist im vergangenen Jahre nicht eingetreten. Zunächst schien sich das Geschäft etwas günstiger zu gestalten. Außergewöhnlich große Ernten in manchen Produktionsländern, im Verein mit einer lebhaften Tätigkeit der Industrie, machten den Güteraustausch besonders rege. Auf der anderen Seite wurden aber die Assekuradeure von schweren Schäden betroffen. Zu erwähnen ist hier der Untergang des Dampfers „Kamerun", welcher an der Westküste Afrikas wrack geworden ist und einen Schaden von ca. 1 Mill. Mk. verursacht hat, weiter der Verlust des Dampfers „Vandalia", der von Hamburg ausging und einen Schaden von ca. 900 000 Mk. machte, ferner der Verlust des Dampfers „Galicia", der ebenfalls einen Schaden von etwa 1 Mill. Mk. verursachte. Weiter ist noch der Dampfer „Consols", mit einer wertvollen Baumwollladung von Amerika kommend, zu berücksichtigen, bei dem der Verlust ca. 1½ Mill. Mk. betrug. Die schwersten Verluste jedoch sind diejenigen der beiden im März und April verlorenen Dampfer „Oceana" und „Titanic". Diese repräsentierten für sich

allein einen Wert von 55 bis 60 Mill. Mk., also den Wert von 25 bis 30 Liniendampfern mit Stückgut oder von reichlich 100 Dampfern mit Kohlen, Holz oder anderen minder wertvollen Ladungen. Durch den Tripoliskrieg und die Balkanwirren erlitten die Geschäfte nicht unerhebliche Störungen, und die Kreditverhältnisse im Orient wurden schwieriger. Abgesehen von diesen schweren Totalverlusten machte sich leider auch eine größere Steigerung der Partikular- und Bagatellschäden bemerkbar.

Diebstahlschäden.

Ferner ist über die überaus große Anzahl der Diebstähle Klage zu führen. Sie waren früher hauptsächlich eine unangenehme Erscheinung bei Transporten nach der Westküste Südamerikas und der Levante, treten aber neuerdings auch auf den anderen Routen in unliebsamer Weise hervor. Namentlich die Transporte nach den La Plata-Häfen und nach Häfen Brasiliens werden fortgesetzt von Diebstählen heimgesucht. Leider sind die Versuche, die Reeder für derartige Schäden, welche fast nachweislich auf dem Seetransport an Bord der Dampfer eintreten, zu belangen, bisher erfolglos geblieben, da diese sich durch die Konnossementsklauseln von der Haftung für Diebstahl befreit haben.

Feuerschäden.

Auch im Jahre 1912 haben die Feuerschäden in den Kohlen- und Laderäumen wiederum zahlreiche Verluste gebracht. Ferner ist die Annahme begründet, daß ein erheblicher Teil der verschollenen Schiffe durch Feuer zerstört worden ist.

Geschäftsumfang und Prämieneinnahme.

Der günstige Stand der Konjunktur in der Industrie sowie reichliche Ernten in überseeischen Ländern haben eine wesentliche Steigerung der Versicherungssumme und damit auch eine Steigerung der Prämieneinnahme für die Transportversicherer gebracht. Aber dieser Mehreinnahme steht wahrscheinlich eine nicht unerhebliche Mindereinnahme infolge Sinkens der Prämiensätze gegenüber. Das Levantegeschäft wurde durch die kriegerischen Verhältnisse auf der Balkanhalbinsel in unangenehmer Weise beeinflußt; namentlich litt der Getreideexport von Südrußland und von den Donauhäfen unter der von der türkischen Regierung veranlaßten Sperrung der Dardanellen. Es wäre zu wünschen, daß in dieser Beziehung baldige Klärung eintreten und der Friede zwischen den Kriegführenden endgültig geschlossen werden möchte.

Flußversicherung.

Das Flußversicherungsgeschäft hatte einen normalen Verlauf und dürfte eine gegen das Vorjahr gesteigerte Prämieneinnahme aufweisen, da der günstige Wasserstand die Schiffahrt nicht behinderte, und bis zum Ende des Jahres Störungen derselben durch Frost oder Eis nicht eingetreten sind. Freilich sind auch die Prämiensätze in der Flußversicherung durch die Konkurrenz teilweise so heruntergedrückt worden, daß auf wirklich befriedigende Ergebnisse auch unter normalen Verhältnissen kaum noch zu rechnen ist. Besonders kommen hier die Prämien für Massengutverschiffungen (Getreide, Kohlen usw.) in Betracht.

Landtransportversicherung.

Die Versicherungen auf Landtransporte sind, soweit es sich nicht um Ausnahmegeschäfte, d. h. um besonders gefährliche Transporte, handelt, normal verlaufen. Die Prämieneinnahme aus diesem Geschäft ist aber nicht so bedeutend, als daß sie das Gesamtgeschäft erheblich beeinflussen könnte.

Valorengeschäft.

In der Valorenversicherung scheint sich die Annahme, daß durch den gesteigerten Postscheck- und Banküberweisungsverkehr ein Rückgang der Prämieneinnahme eintreten würde, zu bestätigen. An Schäden dürfte das vergangene Jahr dem Valorengeschäft seit langer Zeit die schwersten Verluste zugefügt haben. Allein die mit dem Dampfer „Titanic" untergegangenen Postwertsendungen nach den Vereinigten Staaten belaufen sich auf mehrere Millionen. Dazu kommen noch die Gold- und Silbersendungen, die mit den Dampfern „Oceana" und „Delhi" verloren gingen, später allerdings teilweise, natürlich mit erheblichen Kosten, wieder geborgen wurden. Aufsehen erregte auch der Diebstahl in Höhe von 200 000 Mk., der bei einer Goldsendung zu Lande von London über Bremen—Triest nach Alexandrien vorgekommen ist.

Auto-Kasko Versicherung.

Für die Auto-Kasko-Versicherung war das Jahr 1912 so schadenschwer, daß sie voraussichtlich mit größerem Verlust abschließen wird.

Finanzielles Ergebnis.

Ueber das finanzielle Ergebnis läßt sich Genaues noch nicht sagen, jedoch scheint leider der von den Transportversicherern im Berichtsjahre erzielte geringe Gewinn eine der günstigen Konjunktur entsprechende Steigerung gegen das Vorjahr nicht erfahren zu haben.

180. Hagelversicherung.

Schadensfälle.

Der Verlauf des Berichtsjahres läßt die am Schlusse des günstig verlaufenen Vorjahres geäußerten Warnungen vor einem allzu großen Optimismus für die Zukunft berechtigt erscheinen. — Die Hagelkampagne setzte gleich mit starken Frühschäden ein. Schon der Mai und Juni brachten eine Unzahl Schäden schwerster Art. Umfangreiche Gewitter von außerordentlicher Ausdehnung gingen vom 12. bis 15. Mai über die Provinzen Sachsen, Westfalen, Hessen, Hannover, Schlesien, die Reichslande, Braunschweig und Waldeck-Pyrmont nieder und richteten schwere Verwüstungen an. Dazu kamen im weiteren Verlauf des Sommers die für Deutschland recht ungünstigen Witterungsverhältnisse. Einem heißen Juli, der zwar die Reife sämtlicher Feldfrüchte beförderte, folgten ein so außerordentlich kalter und nasser August und September, daß in großen Teilen Deutschlands die reifen, ja überreifen Feldfrüchte ungeborgen, und vielfach stark minderwertig geworden, auf dem Felde verblieben und das Risiko der deutschen Hagelversicherungsgesellschaften weit über die gewohnte Zeit hinaus belasteten. Noch bis in den Oktober hinein

waren fast täglich schadenbringende Gewitter zu verzeichnen, wenn schon glücklicherweise die Gewitterbildung sich in genannter Zeit auf räumlich nicht ausgedehnte Gebiete beschränkte.

Geschäftsergebnisse.

Die in Deutschland arbeitenden vier Aktiengesellschaften haben infolge der vorhergegangenen schweren Hageljahre eine erhebliche Steigerung der Prämien herbeigeführt, so daß sie immerhin trotz der größeren Schadenzahl des Jahres günstige Abschlüsse erzielt haben, was um so erfreulicher ist, als sie noch die in dem letzten Jahrzehnt erlittenen Verluste an Reserven und teilweise sogar an Aktienkapital auszugleichen hatten. Die Union-Weimar schüttet aus: 5 % Aktienzinsen und 41⅔ % Dividende = 46⅔ %, die Berliner verteilt 37½ %, die Magdeburger 8 % und die Köllnische 5 % Dividende; außerdem erfahren die Reserven sämtlicher Aktiengesellschaften eine erhebliche Verstärkung. — Die Berliner Gesellschaft von 1832 hat unter Rückdeckung durch die anderen drei Aktiengesellschaften einen großen Teil des Versicherungsbestandes der im Vorjahre in Liquidation getretenen Vaterländischen Hagelversicherungs-Gesellschaft zu Elberfeld übernommen und dadurch eine Zunahme von rund 33 Mill. Mk. Versicherungssumme erzielt.

Von den Gegenseitigkeitsvereinen haben neben dem weitaus größten, der Norddeutschen Hagel-Versicherungs-Gesellschaft, noch ihren Sitz in Berlin: die Borussia, die Ceres, die Preußische und die Deutsche Hagel-Versicherungs-Gesellschaft für Gärtnereien. Auf die Abschlüsse der Gegenseitigkeitsgesellschaften hat die über das Berichtsjahr hinausreichende Vergangenheit keinen Einfluß, weil bei diesen Anstalten jedes Geschäftsjahr, es mag so schlecht sein wie es will, für sich ganz abgerechnet werden muß. Es kommt hier also die Schwere des Jahres durch die Höhe der Jahresbeiträge zum Ausdruck. Soweit Reserven vorhanden sind, werden diese zur Herabmilderung der ausgeschriebenen Jahresbeiträge Verwendung finden. Die Differenzen der Beitragserhebung pro 1911 und 1912 sind, wie aus der nachstehenden kleinen Tabelle hervorgeht, sehr erheblich. Es erhoben:

Gesellschaft	1911			1912		
	Versich.-Sa. in Millionen Mark	Nachschuß in Proz. d. Netto-vorprämie	Gesamtbeitrag (Pf) für 100 Mark Versicherungs-Summe	Versich.-Sa. in Millionen Mark	Nachschuß in Proz. d. Netto-vorprämie	Gesamtbeitrag (Pf.) für 100 Mark Versicherungs-Summe
Borussia	99	50	Ganzdeutschld. 117 Norddeutschld. 114	120	105	Ganzdeutschld. 152 Norddeutschld. 150
Ceres	90	25	108	102	75	148
Deutsche für Gärtnereien	22	zahlte 15 % Dividende an 5 jähr. Mitgl.	174	24	—	193,22
Norddeutsche	967	25	Ganzdeutschld. 102 Norddeutschld. 93	1040	75	Ganzdtschld. 135,26 Norddtschld. 123,40
Preußische	53	78	122	57	145	161

Von allgemeiner Bedeutung ist ein Bericht der Norddeutschen Hagel-Versicherungs-Gesellschaft an den Verwaltungsrat der Anstalt über den Verlauf des Jahres 1912. Die Gesellschaft arbeitet in ganz Deutschland, sie vereinigt über ein Drittel der gesamten Hagelversicherungsnehmer des Deutschen Reiches und ist mit ihren 1040 Mill. Mk. Versicherungssumme die größte Hagelversicherungsgesellschaft der Welt, deren Versicherungsbestand z. B. den der vier Aktiengesellschaften zusammen übersteigt. Es heißt in diesem Berichte auszugsweise: „Die Entwicklung der Gesellschaft ist im Berichtsjahre eine außerordentlich erfreuliche gewesen. Die Versicherungssumme, die

1911 bei	186 602	Polizen . .	967 087 608 M.	betrug, stieg
1912 „	193 522	„	auf 1 040 706 434 „	wuchs also
um	6 920	Polizen und	73 618 826 M.	Vers.-Summe.

Unsere Versicherungssumme hat die Milliarde um mehr als 40 Millionen überstiegen, und damit ist ein Ergebnis gezeitigt, das in der Hagelversicherung mit ihren beschränkten Ausdehnungsmöglichkeiten noch niemals erzielt worden ist. Der Zuwachs an Versicherungssumme des Jahres ist der zweitgrößte seit Bestehen der Norddeutschen und wird nur von der Zunahme im Jahre 1898 übertroffen, die rund 76 Mill. Mk. ausmachte. Das starke Anwachsen der Versicherungssumme erklärt sich zu erheblichem Teil aus dem Umstande, daß im Frühjahr 1912 die Ernteaussichten, denen des Jahres 1911 gegenüber, so viel günstigere waren, daß unsere Mitglieder bedeutend höhere Sätze in den diesjährigen Deklarationen zu wählen alle Veranlassung hatten. Wie erheblich die diesjährige Mehrdeklaration dem Vorjahr gegenüber zu bewerten ist, geht aus folgenden Zahlen hervor. Es betrug:

	1911 bei	186 602	Polizen	die Versicherungs-Summe der Einzelpolize durchschnittlich . 5183 M.
dagegen	1912 „	193 522	„	die Versicherungs-Summe der Einzelpolize durchschnittlich . 5378 „
				mithin pro Polize mehr 195 M.

Legt man die Policenzahl von 1911 zugrunde, so ergibt sich eine Mehrdeklaration pro 1912 in Höhe von rund 36,4 Mill. Mk., und unsere vorjährige Voraussage, daß in Anbetracht der knappen Deklaration in 1911 für 1912 ein starkes Mehr an Versicherungssumme zu erwarten sei, ist durchaus eingetroffen. Die Gesamtzahl der Mitglieder (einschließlich der Teilnehmer an Gemeindeversicherungen) beträgt heuer 316 597, sie ist gegen 1911 mit 306 240 Mitgliedern um 10 357 Versicherungsnehmer gestiegen. Nicht weniger als rund 275 000 Mitglieder gehören mit Versicherungssummen unter 4000 M. zu den kleinen und kleinsten Landwirten unseres Vaterlandes, und ihre riesige Anzahl beweist besser als Worte, daß man unserer Norddeutschen gewiß nicht

mit Berechtigung den öfters gehörten Vorwurf machen kann, sie sei hauptsächlich eine Versicherungsanstalt für Großgrundbesitzer. Von der gesamten Zunahme entfallen auf Süddeutschland nur 10 181 909 Mk., während unser sogenanntes altes Geschäft in Nord- und Mitteldeutschland sich um die stattliche Summe von 63 436 917 Mk. gehoben hat. Da die diesjährige Kampagne leider erheblich ungünstiger verlaufen ist als die des Vorjahres, so ist natürlich im laufenden Betriebsjahre eine dem Vorjahr gegenüber erhöhte Beitragseinziehung notwendig geworden. Unser diesjähriger Gesamtbedarf an Vorprämie, Reservefondsbeitrag und 75 % Nachschuß beträgt, für 100 Mk. Versicherungssumme berechnet:

im Gesamtgeschäft	135,26	Pf.	gegen	102,40	Pf. in 1911
in Süddeutschland (Bayern, Württemberg, Baden, Hohenzollern und Reichslande)	177,99	„	„	135,42	„ „ 1911
in Norddeutschland (einschl. des Königreichs Sachsen, des Großherzogtums und der Provinz Hessen)	123,40	„	„	92,91	„ „ 1911
in Ostelbien	121,53	„	„	89,84	„ „ 1911

Da der durchschnittlich für 100 Mk. Versicherungssumme seit Bestehen der Gesellschaft pro Jahr eingehobene Gesamtbeitrag: „104,62 Pf." betragen hat, geht der heuer einzuhebende nicht allzuweit über das Mittel hinaus; jedenfalls bleibt er nicht unerheblich unter dem Durchschnittsbeitrag des letzten Jahrzehnts, der 143,64 Pf. betrug, und erreicht lange nicht die Höhe des durchschnittlichen Gesamtbeitrags der letzten fünf Jahre, der 156,64 Pf. ausmachte.

Mit Hilfe des durch das gute Jahr 1911 gekräftigten Reservefonds hat sich das laufende Betriebsjahr bezüglich seiner Beitragsanforderungen immerhin noch zu einem einigermaßen erträglichen gestalten lassen. Die diesjährige Schadenkampagne verlief in jeder Beziehung recht ungünstig. Es waren zu bearbeiten:

1912	insgesamt	32 717	Schäden	mit	50 430 510	M. Anmeldesumme,
gegen 1911	„	22 448	„	„	31 291 380	„ „
mithin 1912	mehr	10 269	Schäden	und	19 139 130	M. Anmeldesumme.

Diese Zahlen reden ohne weitere Erläuterung eine sehr deutliche Sprache. Das Berichtsjahr wird in bezug auf Schadenanzahl und Anmeldesumme nur noch übertroffen von den Jahren

1908	mit 37 260	Schäden	und	60 528 010	M. Anmeldesumme und
1910	„ 33 747	„	„	59 399 590	„ „

es ist mithin in dieser Beziehung das drittschlechteste Jahr seit Bestehen der Gesellschaft, und sein verhältnismäßig günstiges Ergebnis ist nur dem hilfreichen Eingreifen des Reservefonds sowie dem Umstande zu verdanken, daß bei einer großen Anzahl

von Frühschäden glücklicherweise die mitverhagelten Sommerfrüchte den Schaden ganz oder doch größtenteils wieder auswuchsen. Es entfiel auf jede sechste Police ein Schaden, während im Vorjahre nur jede achte Police betroffen war. Am schwersten betroffen sind nacheinander die Generalagenturbezirke Straßburg, Münster, Halle, Braunschweig, Hannover und Breslau. Sache der Tarifierung wird es sein, die nötigen Konsequenzen hieraus zu ziehen." Soweit der Bericht der Norddeutschen. —

Nach den Ergebnissen des Jahres 1912 muß es also nach wie vor Ziel der deutschen Hagelversicherung auf Aktien sowohl wie auf Gegenseitigkeit, bleiben, auf Bildung und Kräftigung der Reserven bedacht zu sein, um allen in der Zukunft an sie herantretenden Anforderungen gewachsen zu sein. Tun aber die Gesellschaften in dieser Hinsicht ihre Pflicht, so liegt bei der heutigen gesunden Entwicklung der deutschen Hagelversicherung kein Anlaß vor, allzu trübe in die Zukunft zu sehen.

181. Unfall- und Haftpflichtversicherung.

Allgemeines.

Die Lage des Unfall- und Haftpflichtversicherungsgeschäftes entsprach im großen und ganzen der des Vorjahres. Auf der einen Seite machte sich eine steigende Tendenz des Neuzugangs bemerkbar, die auf dem in weiteste Kreise des Publikums eingedrungenen Verständnis von der Nützlichkeit und Notwendigkeit einer Versicherung gegen die hier in Betracht kommenden Gefahren beruht; dem stand auf der anderen Seite ein stärkeres Abbröckeln des alten Bestandes gegenüber, was zum größeren Teile auf die verschärfte Konkurrenz zurückzuführen ist. Damit hängt es auch zusammen, daß die Gesellschaften, um ihren Besitzstand möglichst zu sichern, vermehrte Aufmerksamkeit und höhere Kosten aufwenden müssen, zumal die Versicherungsverträge bei ihrem Ablauf sich nicht mehr wie früher auf die gleiche Dauer, für welche sie zunächst abgeschlossen waren, verlängern, sondern immer nur ein Jahr weiter laufen.

Unfallversicherung.

In der Unfallbranche mehren sich weiter die Klagen über Ausbeutungssucht des Publikums. Es ist möglich, daß die andauernden allgemeinen Teuerungsverhältnisse mit daran schuld sind, daß die Versicherten vielfach jeden kleinen Schaden nach Möglichkeit in die Länge zu ziehen bestrebt sind, um höhere Entschädigungen herauszuholen.

Haftpflichtversicherung.

In der Haftpflichtbranche war gleichfalls eine Steigerung der Schadensfälle nach Zahl und Höhe zu konstatieren. Die Schadensziffer bewegt sich in einer steiler ansteigenden Kurve als die des Versicherungsbestandes. Eine besonders augenfällige Vermehrung der Schäden weist das Automobil-Haftpflichtgeschäft auf; verläuft deshalb bei den meisten Gesellschaften fort-

dauernd ungünstig. Um so weniger ist es zu begreifen, daß auch auf diesem Gebiete von einzelnen Gesellschaften mit Schleuderprämien gearbeitet wird.

182. Einbruchdiebstahlversicherung.

Schadensfälle.

Die ganz unvorhergesehene Entwicklung, welche die Versicherung gegen Einbruchdiebstahl genommen hat, veranlaßte auch im Berichtsjahre weitere Gesellschaften, diesen Geschäftszweig aufzunehmen, so daß nicht weniger als 54 Gesellschaften ihn zurzeit betreiben. Dank einer äußerst intensiven Werbetätigkeit hat das Berichtsjahr wiederum eine wesentliche Förderung des Geschäftes gebracht. Allerdings geht diese zum Teil auf Kosten des Bestandes derjenigen Gesellschaften, welche diesen Zweig von der Einführung ab betreiben. Diese vermögen unter den heutigen Verhältnissen ihren Besitzstand nicht mehr in dem raschen Tempo und dem großen Umfange, wie früher, auszudehnen und müssen nachdrücklichst auf die Konservierung ihres Bestandes achten. Man darf aber die Ansicht hegen, daß die Branche weiter entwicklungsfähig ist und der Aufschwung noch andauern wird. Es zeigt sich allgemein sowohl hinsichtlich der Mobiliarversicherungen als auch ganz besonders seitens der Inhaber von Ladengeschäften und Warenlägern ein lebhafteres Bedürfnis als noch vor wenigen Jahren. Die Eigentumsvergehen in den Großstädten, teilweise begründet in der allgemeinen Teuerung, weisen eine steigende Tendenz auf; besonders deutlich ist die Zunahme der Einbrüche in Geschäftslokale, von denen im Berichtsjahre eine ganze Reihe, die mit großem Erfolge ausgeführt wurden, bekannt geworden sind. Die daraus sich ergebenden recht empfindlichen Verluste zwingen einerseits die Gesellschaften zur Bedingung stärkerer Sicherungsmaßregeln und für einige Warenkategorien zur Erhöhung der nicht mehr ausreichenden Prämien, andererseits veranlaßten sie in steigendem Maße den Kaufmann, Schutz durch Versicherung zu suchen. Die Einbrüche in Wohnungen, speziell in die dazugehörigen Keller- und Bodenräume, vermehrten sich gleichfalls, vielfach begünstigt durch mangelhafte Sicherungen und ungenügende Beaufsichtigung dieser Räume. Aber nach und nach bricht sich auch im breiten Publikum das Verständnis für bessere Schutzvorrichtungen Bahn, z. B. durch Aufbewahren hochwertiger Schmucksachen in gepanzerten Kassetten oder durch Anbringen von Sicherheitsschlössern und dergleichen. Aehnliches ist für die Geldschrankversicherungen zu konstatieren. Die noch immer vielfach vorhandenen minderwertigen Geldschränke, die den Einbrechern kaum Widerstand bieten, werden mehr und mehr durch gute Panzerschränke ersetzt; es kann nicht genug empfohlen werden, erstklassige Fabrikate zu kaufen. Immer wieder finden

Forderung besserer Schutzmaßregeln.

sich Schränke, welche wohl die Bezeichnung „Panzerschränke" tragen, jedoch kaum die Spur einer Panzerung aufweisen.

Versicherung gegen Beraubung.

Ein erhöhtes Interesse wurde ferner der Versicherung gegen Beraubung, sowohl innerhalb der Versicherungsräumlichkeiten als auch außerhalb, entgegengebracht. — Man darf auch in der Zukunft einen weiteren Fortschritt der Branche erwarten.

183. Glasversicherung.

Geschäftsergebnis.

Die in den Vorjahren geschilderten ungesunden Verhältnisse im Geschäft der Glasversicherung haben auch im Berichtsjahre keine Wendung zum Bessern erfahren, vielmehr ist mit ziemlicher Gewißheit darauf zu rechnen, daß — ebenso wie im Vorjahre — eine Anzahl der Gesellschaften mit einem nicht unbedeutenden Verlust abschneiden wird. Während sich die Gesellschaften früher darauf beschränkten, den schlechten Stand dieses wichtigen Versicherungszweiges in ihren Berichten nur flüchtig zu erwähnen, gibt die Mehrzahl derselben heute unumwunden zu, daß es so wie bisher nicht weitergehen kann und daß etwas geschehen muß, um den Geschäftszweig auf eine gesündere Grundlage zu stellen. Sehr zu bedauern ist, daß auch diejenigen Gesellschaften, die für eine besonders sorgfältige Auswahl der Risiken bekannt sind, unter den verkehrten Maßnahmen der anderen mit leiden müssen. Einzelne Gesellschaften haben geglaubt, durch Aufnahme neuer Versicherungsarten, wie Haftpflicht und Einbruch, einen Ausgleich für die Verluste im Glasgeschäft zu schaffen, doch ist nicht darauf zu rechnen, daß sich diese Hoffnungen vorderhand erfüllen; denn abgesehen davon, daß derartige Neueinführungen stets mit großen Unkosten verbunden sind, können doch günstigere Ergebnisse der Glasgeschäfte nur dann herbeigeführt werden, wenn man diese selbst reformiert.

Notwendigkeit eines Verbandes.

Eine Gesundung der Lage wird nur eintreten durch Schaffung eines straffen Verbandes, eine Festsetzung höherer Prämien, und zwar besonders für die in Metall gefaßten Scheiben, die als größte Schadenbringer bekannt sind, sowie durch ein größeres Entgegenkommen des Spiegelglassyndikats, dessen beste Abnehmer die Gesellschaften sind, bei Festsetzung der Verkaufspreise. Anzeichen dafür, daß das Glasversicherungsgeschäft auf diese Weise wieder wenigstens einigermaßen gewinnbringend gestaltet werden soll, sind allerdings vorhanden; ob die dahin gerichteten Bestrebungen Erfolg haben, muß abgewartet werden.

184. Viehversicherung.

Viehlebensversicherung.

Sowohl bei der Viehlebensversicherung als auch bei den ihr angehörenden Spezialarten (Transport-, Weide-, Zucht-, Manöver-, Operations- usw. Versicherung) ist im allgemeinen eine Zunahme

des Versicherungsbestandes zu bemerken. Dagegen ist der Verlauf der Schadensfälle weniger günstig. Bis etwa Mitte August verursachten die Folgen der weitverbreiteten Maul- und Klauenseuche viele und erhebliche Schäden, auch machten sich die schlechten Futterverhältnisse, insbesondere bei der Pferdeversicherung, unangenehm bemerkbar. Von den zu fester Prämie abgeschlossenen Spezialarten hat die Transportversicherung besser wie im Vorjahre gearbeitet, weil infolge des meist kühlen und feuchten Sommers die Hitzschläge weniger zahlreich waren und auch, wie dankbar anerkannt werden muß, die Eisenbahnverwaltung den Viehtransporten immer mehr Pflege angedeihen läßt. Der Auftrieb zur Weide war infolge der Nachwehen des dürren Sommers 1911 zwar erheblich geringer wie sonst, da indessen auch die Schadenfälle nicht sehr reichlich waren, ist auch bei der Weideversicherung durchweg ein günstiges Resultat erzielt worden.

Schlachtviehversicherung.

Bei der Schlachtviehversicherung ist seit Jahren zum erstenmal eine Steigerung der Versicherungsobjekte zu vermissen, weil im Berichtsjahre eine geringere Zahl von Schlachttieren der Schlachtbank zugeführt wurde als früher. Mit den teureren Viehpreisen sind natürlich die Entschädigungssummen sehr erheblich gestiegen. Während z. B. nach der Statistik einer großen Gesellschaft in den Jahren 1908 bis 1911 pro Stück Großvieh durchschnittlich 260 Mk. und pro Schwein durchschnittlich 87 Mk. an Schäden zu vergüten waren, betrug dieser Durchschnitt im Jahre 1912 bis zu 330 Mk. pro Stück Großvieh und 98 Mk. pro Schwein. Das Ergebnis der Schlachtviehversicherung wird daher im allgemeinen nicht günstig sein.

Reichsviehseuchengesetz.

Ueber die Einwirkung, die das am 1. Mai 1912 in Kraft getretene neue Reichsviehseuchengesetz auf die private Viehversicherung haben wird, ist bisher wenig zu spüren. Für die Bekämpfung der Tuberkulose wäre vom versicherungstechnischen Standpunkt zu wünschen, daß die Vorschriften über die Erhitzung von Milch und Molkereiabfällen aus Sammelmolkereien vor ihrer Abgabe zum Verbrauch durchgeführt und von Dispensen möglichst wenig Gebrauch gemacht würde. Nach den Erfahrungen der Viehversicherungsgesellschaften ergibt sich nämlich, daß Schweine in einzelnen Gebieten, in denen sich Molkereien befinden, welche die Magermilch unerhitzt verfüttern lassen, eine Versicherungsprämie von 3 Mk. und darüber erfordern, wenn in den genannten Bezirken ohne Verlust gearbeitet werden soll, während im Gesamtgebiete des Reiches im allgemeinen der Versicherungsschutz gegen alle Schlachtviehverluste mit etwa 60 Pf. pro Schwein aufrechterhalten werden kann. Zur Weiterverbreitung der Maul- und Klauenseuche wäre es nach schwedischem Muster durchaus wünschenswert, wenn beim Ausbruch der Seuche sofort die Tötung der davon ergriffenen Tiere und die Verbrennung sämtlicher mit ihnen in Berührung gekommenen Utensilien angeordnet würde.

Bei den übrigen Seuchen, insbesondere der Schweineseuche, Schweinepest und dem Rotlauf wäre wohl eine Bestimmung am Platze gewesen, die den Viehbesitzer bei Vermeidung hoher Strafen verpflichtet, Schweine nicht ohne tierärztliche Untersuchung zur Zucht und Mast zu verkaufen, wenn bei ihm innerhalb der verflossenen Woche Todes- oder Erkrankungsfälle im Schweinebestande vorgekommen sind. Es gibt leider noch Viehbesitzer bzw. Viehmäster genug, die, obgleich Erkrankungen und Todesfälle in ihren Schweineställen vorgekommen sind, ohne den Ausbruch der Seuche oder den sonstigen Grund der Erkrankung feststellen zu lassen, sofort den ganzen weiteren Bestand verkaufen, wodurch zur Verbreitung von Schweineseuchen erheblich beigetragen wird.

185. Rückversicherung.

Das Feuerversicherungsgeschäft zeitigte bis jetzt bessere Ergebnisse als das außergewöhnliche Vorjahr und läßt auf einen mäßigen Gewinn hoffen. Dagegen ist das Transportversicherungsgeschäft sehr schlecht verlaufen, da die Zahl der Totalverluste mit Dampfschiffen außerordentlich gestiegen ist. Die übrigen Branchen, wie Lebens-, Unfall-, Haftpflicht-, Hagel- und Einbruchdiebstahlversicherung verliefen im allgemeinen normal.

XIV. Agenturgewerbe.

186. Das Agenturgewerbe.

Die Fachorganisation des Agenturgewerbes und ihre Bestrebungen.

Der Centralverband Deutscher Handelsagentenvereine (Sitz Berlin), die Organisation des deutschen Agenturgewerbes, konnte im Berichtsjahre auf eine zehnjährige Tätigkeit zurückblicken. Vom 9. bis 11. Juni 1912 tagte in Frankfurt a. M. der V. Kongreß Deutscher Handelsagenten, der Verbandstag des Centralverbandes, auf dem die wichtigsten Fragen, die den Stand der Handelsagenten beschäftigen, eingehend besprochen wurden. — Der Kongreß betonte aufs neue die Notwendigkeit, die Bestimmungen der Reichsgewerbeordnung betr. die Gewerbelegitimationskarten von Grund auf zu ändern, da sie vom Agenturgewerbe wie vom gesamten Kaufmannsstande als entwürdigend empfunden würden. Der Kongreß richtete an den Reichstag die Bitte, der Eingabe des Centralverbandes Deutscher Handelsagentenvereine stattzugeben, die als im Augenblick erreichbares Ziel die Beseitigung der Legitimationskarte für die Inhaber eingetragener Firmen fordere und der Entwicklung mehrerer Gemeinwesen zu einem einheitlichen Wirtschaftsgebiet Rechnung trage. — Das gute Resultat, das schon die erste vom Centralverband veranstaltete

Rundfrage zur Sammlung der Handelsgebräuche im Agenturgewerbe ergeben hat, sowie die dadurch geschehene Feststellung einer Reihe wichtiger Handelsgebräuche begrüßte der Kongreß mit großer Freude und beauftragte den Centralverband, auf Grund der bisherigen Ergebnisse die Herausgabe einer Sammlung der Handelsgebräuche in die Wege zu leiten. — Der Kongreß erneuerte die schon auf früheren Kongressen erhobene Forderung auf Revision der Reichsgesetzgebung, betr. die rechtlichen Bestimmungen über das Agenturverhältnis. Insbesondere wurde gefordert: a) die Einsichtnahme in die Handelsbücher der vertretenen Firmen in Provisionsprozessen. Der § 45 des Handelsgesetzbuches genüge in keiner Weise, so daß dem Handelsagenten in vielen Fällen die Möglichkeit genommen sei, seine Provisionsansprüche im Prozeß auch geltend zu machen; b) die Bevorrechtigung der Provisionsansprüche des Handelsagenten im Konkurse des Geschäftsherrn; c) die Feststellung der Pflichten der vertretenen Firmen gegen den Handelsagenten in einer den Handelsagenten sicherstellenden Weise. Alle diese Forderungen seien in dem amtlichen Gesetzentwurf des österreichischen Justizministeriums über die Rechtsverhältnisse der Handelsagenten schon berücksichtigt. — In der Frage der Schaffung einer Sterbekasse für die Mitglieder des Verbandes empfahl der Kongreß denjenigen Vereinen, die eine eigene Sterbekasse nicht begründen könnten, die zu genügenden Leistungen in der Lage sei, möglichst mit benachbarten kollegialen Vereinen zusammen eine gemeinsame Sterbekasse zu gründen. Ferner wurde die Gründung eines Witwen- und Waisenfonds Deutscher Handelsagenten auf Grund des bis jetzt durch freiwillige Schenkung gesammelten Grundstocks in Höhe von rund 17 000 Mk. beschlossen. Zur Stärkung dieses Fonds soll ein jährlicher Beitrag von einer Mark pro Kopf jedes im Centralverband organisierten Handelsagenten als Schenkungsbeitrag erhoben werden. Auch in anderer Weise soll die Sammlung freiwilliger Schenkungen fortgesetzt werden. — Die Bestrebungen, zwischen den kollegialen Vereinigungen und Verbänden der einzelnen Länder freundschaftliche Beziehungen aufrechtzuerhalten, begrüßte der Kongreß mit großer Sympathie. — Einen großen Verlust erlitt der Centralverband im Berichtsjahre durch das Ableben seines Vorsitzenden, des Herrn Hugo Lissa, Berlin, der auch Mitglied der Ständigen Deputation für das Agenturgewerbe bei der Korporation der Kaufmannschaft von Berlin war.

Ueber einzelne Zweige des Berliner Agenturgewerbes wird folgendes berichtet:

Der Schluß des Jahres 1911 verhieß dem Vermittlungsgeschäft für Getreide eine rege Tätigkeit. In der Tat entsprach das erste Viertel des Berichtsjahres den Erwartungen. Die europäischen Ausfuhrländer sowie Argentinien, die Vereinigten Staaten Getreide.

und Kanada beschäftigten die Vermittler in ausgiebiger Weise und nahmen ihre Aufmerksamkeit unaufhörlich in Anspruch, bis im Italienisch-Türkischen Kriege seitens der Türkei die Dardanellen für den Schiffsverkehr gesperrt wurden. Dadurch wurde das Geschäft mit Rußland und den Donauländern lahmgelegt, aber merkwürdigerweise führte diese Maßregel auch einen empfindlichen Rückschlag auf den Verkehr mit den außereuropäischen Ausfuhrgebieten herbei, und man kann ohne Uebertreibung sagen, daß von diesem Zeitpunkte an das Vermittlungsgeschäft hier unter einem Drucke stand, von dem es sich mit Ausnahme weniger Wochen bis zum Jahresende nicht loszulösen vermochte. Die Begründung dafür liegt einerseits in einem neu hinzutretenden Faktor, nämlich in der guten einheimischen Ernte der Brotfrüchte und Futterkräuter, andererseits aber in den unsicheren politischen Verhältnissen Europas, die auf die Unternehmungslust lähmendem Einflusse waren. Von diesem Druck konnte sich der Getreidehandel nicht mehr befreien, wodurch auch die Vermittler, soweit das Geschäft in Brotgetreide in Frage kommt, fast zur Untätigkeit verurteilt wurden. Erfreulicher war der Verkehr in Futtergetreide, wie Gerste, Hafer und Mais, der insbesondere mit Nord-Amerika in der zweiten Jahreshälfte für den anderweitigen Ausfall ausgleichend wirkte. Im allgemeinen kann indessen das Berichtsjahr für das Vermittlungsgeschäft mit dem Auslande nicht als befriedigend bezeichnet werden. Dagegen nahm das Geschäft im Inlande einen günstigen Verlauf. Es stand unter der Wirkung der ertragreichen einheimischen Ernte, so daß auf diesem Gebiete Fleiß und Arbeit des Vermittlers vollauf belohnt wurden.

Kaffee. Das Agenturgeschäft in Kaffee hatte unter den fortgesetzt sehr hohen Preisen zu leiden. Der Verbrauch ging sehr zurück. Der Kaffeegroßhandel und die Kaffeegroßröster konnten infolge der ungünstigen Konjunktur nichts verdienen und hielten mit Käufen zurück. Es wurde das ganze Jahr hindurch nur der Bedarf gedeckt und Meinungskäufe fast gar nicht gemacht.

Reis. Das Reisgeschäft hatte unter dem Uebelstand zu leiden, daß die ganze Rangoonernte infolge ungünstiger Witterung in den Produktionsländern verdorben war. Was nach guten Proben vorverkauft wurde, ist in schlechter Ware geliefert und vielfach beanstandet worden. Unsere deutsche Reisindustrie und auch die Vertreter haben dadurch einen schweren Stand gehabt.

Amerikanische getrocknete Früchte. Das Geschäft in amerikanischen getrockneten Früchten war auch nicht so gut wie im Vorjahre, weil die inländischen Obsternten sehr groß waren, und dadurch das Geschäft in manchen getrockneten Fruchtsorten, z. B. in getrockneten Aepfeln, ungünstig beeinflußt wurde.

Levante-Früchte. Das Geschäft in Levante-Früchten wurde durch den Italienisch-Türkischen Krieg und durch den Krieg der Balkanstaaten

gegen die Türkei sehr erschwert, und hat infolgedessen auch zu wünschen übrig gelassen.

Zucker. Das Agenturgeschäft in Zucker war bei den Agenten der verschiedenen Fabriken nicht einheitlich. Diejenigen Fabriken, welche vorwiegend für den Export tätig waren, oder die durch ihre größere Produktion in der Lage waren, zugleich für den Konsum des Inlands ausgiebig arbeiten zu können, boten auch ihren Vertretern gute Chancen. Der Konsum in Zucker ist ständig im Steigen.

Butter. Das Agenturgeschäft in Butter nahm im Jahre 1912 einen günstigen Verlauf. Die deutsche Milchwirtschaft ist nicht imstande, den Bedarf an Butter zu decken. Es wächst daher der Import von Butter und Sahne, die im Inlande verbuttert wird. Diese Einfuhr wird von Agenten vermittelt, so daß darin eine ersprießliche Tätigkeit möglich ist. Eingeführt wurden in erster Linie sibirische Butter, dann auch in großen Mengen holländische, dänische und schwedische Butter.

Käse. Das Geschäft in Käse war für den Agenten lohnend. Die Umsätze waren infolge der hohen Fleischpreise groß, die gewöhnlich einen größeren Konsum in allen Käsesorten veranlassen.

Tabakfabrikate. Das Agenturgewerbe für Tabakfabrikate hatte auch im Jahre 1912 einen sehr schweren Stand, obschon infolge der Räumung der alten Zigarrenvorräte, aus dem Jahre der Reichsfinanzreform, der Absatz neuer Fabrikate stieg. Durch die hohe Belastung des Tabaks mit der Wertsteuer wurden die bisher gangbarsten Preislagen immer mehr in solche Hände verdrängt, die den Handel mit Tabakfabrikaten im Nebenberuf betreiben. Die dadurch entstehende Zersplitterung des Angebots mußte auf den Stand des Handelsagenten nach jeder Richtung hin nachteilig wirken. Der Provisionssatz ist trotz der Teuerung seit Jahrzehnten mit verschwindend kleinen Ausnahmen gleich geblieben, so daß die wirtschaftliche Lage des Agenturgewerbes durchschnittlich nicht gebessert wurde, zumal es mit wachsender Konkurrenz zu rechnen hat.

Glas. Die Lage des Agenturgeschäftes in Glas und Porzellangebrauchsartikeln war im allgemeinen gut, dagegen waren Luxusartikel, hauptsächlich feinere Artikel, weniger begehrt. Das bessere Publikum bevorzugt hierin Markenware. Kristall- und Preßglas erzielten gute Nachfrage, letzteres macht in der Technik größere Fortschritte; bemaltes Glas, hauptsächlich mit dem Pinsel dekoriert, scheint ganz zu verschwinden. Beleuchtungsglas war ebenfalls, wenn auch zu gedrückten Preisen, begehrt; anstatt des unlohnenden Artikels Zylinder haben die meisten Hütten Konservengläser mit Verschluß eingeführt. Die alte Vereinigung der Porzellanfabriken ist plötzlich durch den neuen Verband deutscher Porzellanfabriken zur Wahrung keramischer Interessen G. m. b. H. ersetzt worden. Es gehören ihr weniger Mit-

glieder an als der alten. Durch ihre harten Maßregeln, Unterschrift eines strengen Reverses, und durch den Beschluß, daß ihre Vertreter nur Mitglieder der neuen Vereinigung vertreten dürfen, hat sie Unruhe bei den Vertretern hervorgerufen. In den letzten Jahren haben englische Häuser, auch aus den Kolonien, für Firmen aus den Vereinigten Staaten, Kanada, Frankreich Einkaufskontore nach Berlin gelegt. Jetzt scheinen auch die deutschen Händlerverbände zu folgen. Der Sitz der Einkaufsvereinigung Nord und Süd ist vor kurzem nach hier verlegt worden. Der Besuch der Musterläger seitens der auswärtigen und ausländischen Kundschaft steigt. Die hiesige Kundschaft besucht die auf das übersichtlichste geordneten Musterläger weniger, trotzdem die meisten Fabrikanten das Prinzip aufgegeben haben, ihre Neuheiten zuerst auf den Messen auszustellen. Die Aussichten für das Jahr 1913 sind hauptsächlich wegen der Kriegsgefahr nicht gut.

Metallwaren.

Das Agenturgeschäft in Galanterie- und Luxus-Artikeln, Beleuchtungs-Artikeln, feinen Lederwaren und Metallwaren war im Laufe des ersten halben Jahres befriedigend und besonders durch den Besuch zahlreicher Einkäufer aus Nord- und Südamerika recht belebt. Auch Einkäufer aus Rußland, Schweden, Norwegen, Spanien und Italien waren in gewohnter Anzahl in Berlin und erteilten Aufträge, die ungefähr denen der Vorjahre gleichkamen. Das deutsche Geschäft und speziell das Geschäft am Platze ließ gegen den Herbst viel zu wünschen übrig. Vielfach waren die Fabrikanten in den letzten Wochen des Jahres mit der Erledigung ihrer Aufträge fertig, während sich sonst das Geschäft bis zum Weihnachtsfeste hingezogen hat. Besonders ungünstigen Einfluß übten die politischen Verhältnisse aus, die im Herbst naturgemäß zur Annullierung von sämtlichen Aufträgen in Luxus-Artikeln aus den am Kriege beteiligten Staaten führten. Ebenso ungünstig wirkten auf das Geschäft das Fallen der Börsenkurse und das Anziehen des Bankdiskonts.

Gold-, Silber- und Bijouteriewaren.

Das Geschäft in Gold-, Silber- und Bijouteriewaren war im Berichtsjahre nicht so gut wie im Vorjahre. Wenn auch im Engroshandel im Januar die üblichen Orders getätigt wurden, so blieben die Nachbestellungen darauf fast ganz aus, so daß der größte Teil der Pforzheimer Fabriken im März und April nur während der halben Arbeitszeit beschäftigt waren. Die Sommermonate waren ebenfalls sehr ruhig, und erst gegen den Herbst setzte das Geschäft lebhafter ein. Es ist dabei besonders zu bemerken, daß der Absatz der Berliner Grossisten sich vornehmlich auf die Provinzen verteilte, während die Berliner Juweliere und Uhrmacher mit dem Einkauf auffallend zurückhielten. Der Preis des Silbers ist so gestiegen, wie es seit Jahren nicht der Fall war; eine ungünstige Wirkung hat dies jedoch nicht gehabt. Das Exportgeschäft war in der Bijouteriebranche im ersten

Halbjahr allenthalben ganz unbedeutend, und erst das zweite Halbjahr erfreute sich eines besseren Aufschwunges, im besonderen im Geschäft nach Südamerika. Besonders zu bedauern ist der hohe Zoll von 85 % auf Silberwaren in Nordamerika, der das Geschäft in diesen Artikeln und mit diesem Edelmetall fast unmöglich macht. Die schwankende Unsicherheit und der teilweise recht erhebliche Kursrückgang der Börsenpapiere haben einen sehr ungünstigen Einfluß auf die Branche und den Geschäftsgang der betreffenden Agenten gehabt.

Drogen.

In der chemischen Industrie ist der Geschäftsgang bis Mitte Oktober recht lebhaft gewesen, und der Umsatz gegen das Jahr 1911 bedeutend gestiegen. Dann trat aber eine wesentlich stillere Periode ein, die auch fast bis Ende des Jahres andauerte, und sicherlich auf den Balkankrieg zurückgeführt werden kann. Preisrückgänge sind in der chemischen Industrie wohl nur wenig zu verzeichnen gewesen, dagegen haben viele Artikel Preissteigerungen erfahren, verursacht durch die immer größer werdenden Unkosten und Lasten, die Handel und Industrie zu tragen haben. Die Konjunktur für Bleiweiß war gut. Die Preise zogen bis ca. 18 Mk. für 0,5 kg an. Infolge eines Verbotes, zuerst der Stadt Berlin, der dann auch andere Städte, sowie die Königlichen Eisenbahnbetriebswerkstätten und Waggonfabriken gefolgt sind, dürfen bleihaltige weiße Farben für deren Bauten nicht mehr verarbeitet werden, trotzdem Bleiweiß für Außenanstriche nicht zu ersetzen ist. Es ist auch gar nicht so giftig, wie von verschiedenen Seiten angenommen wird. Jedenfalls wird der Verbrauch durch dieses Verbot sehr abnehmen, und die Provisionen der Agenten werden sehr geschmälert werden.

Garne.

Das Agenturgeschäft in Garnen war im Jahre 1912 im allgemeinen nicht ungünstig. In wollenen Strickgarnen herrschte das ganze Jahr hindurch ein flottes Geschäft, so daß die Abschlüsse darin eine prompte Abwicklung erfuhren. Als im Herbst eine allgemeine Steigerung des Rohmaterials einsetzte, machte sich eine rege Nachfrage nach Waren aus dem Konsumentenkreise bemerkbar. Die erheblich höheren Preise, welche die Spinner auf Grund der hohen Wollpreise für neue Saisonaufträge 1913 fordern mußten, erschwerten das Geschäft sehr. Es konnten die neuen Kontrakte, die in letzter Zeit zustande kamen, nur durch Nachgeben der Spinner gemacht werden, die also den vollen Aufschlag des Rohmaterials für ihre Garne nicht erreichen konnten. — In Teppichgarnen bewegte sich das Agenturgeschäft in gleichem Rahmen wie im Vorjahre; als die Garnpreise anzogen, war es schwierig, weitere Aufträge zu erhalten. — In den Garnen für die Kabelwerke war das ganze Jahr hindurch ein reger Verkehr. Die Branche war gut beschäftigt und die niedrigeren Preise der baumwollenen Garne ermöglichten es den Kabelwerken, sich günstig einzudecken. Auch bei später steigenden Preisen wurden

noch gute Aufträge von den Agenten gebucht. — In Ramiegarnen für die Glühlichtbranche war das Geschäft gut. Es war größer als im Vorjahre, entsprechend der allgemein stärkeren Beschäftigung in der Branche. Die kleine Stagnation, die durch die Steuer entstanden war, scheint überwunden zu sein. — Das Geschäft in Kunstseidengarnen für Gasglühlicht hat nicht, wie man früher glaubte, einen großen Aufschwung genommen, sondern bewegte sich in denselben Grenzen wie im Vorjahre. — Baumwollene Garne werden von der Glühlichtbranche nur noch in ganz geringen Mengen gebraucht.

Baumwollwaren.

Das Bestreben im Agenturgewerbe, den Welthandel nicht außer acht zu lassen, hat sich auch im Berichtsjahre glänzend bewährt. Es genügt nicht mehr, die vom Fabrikanten empfangenen Muster anzupreisen, zu verteilen, und den Lauf der Dinge abzuwarten, sondern das Agenturgeschäft bedingt, weitblickend und erfinderisch zu sein, und zwar nicht allein was Mode und Qualität, sondern auch was Material, Fertigstellung und Liefertermin erfordern. — Der deutsche Agent gilt sowohl im Inlande wie im Auslande als solide, und selbst in gefährlichen Zeiten, wie sie das Baumwollgeschäft im Jahre 1912 mit sich brachte, ist er dem reinen Spekulationsgeschäft nicht zugängig. Die Mode, der Bedarf für elektrische und Kriegszwecke, haben die Baumwolle außerordentlich in Anspruch genommen. War schon der Verbrauch von Rohbaumwolle und Rohstoffen für Industrie und wirtschaftliche Zwecke wesentlich höher als im Vorjahre, so war das Verlangen nach fertig gewebten, neuen, farbenreichen Glanzstoffen noch bemerkenswerter. So erfreulich dieser Aufschwung für das Agenturgewerbe war, so hat der Umsatz doch damit nicht gleichen Schritt gehalten, da das letzte Halbjahr 10 bis 15 % höhere Baumwollpreise brachte. Feste Abschlüsse zu erlangen war deshalb sehr schwierig, weil die Abnehmerkreise einem so plötzlichen Anschwellen der Preise sehr abwartend gegenüberstanden. Es galt somit zu beweisen, daß der Bedarf vorhanden war und Ueberproduktion nicht eintreten konnte. Diese Ansicht erwies sich als richtig, denn bis zum Schluß des Jahres war im Agenturgewerbe vollständig hinreichende Beschäftigung. Von großem Einfluß auf das Gewerbe ist die Doppelmode, welche sich regelmäßig ablöst: Phantasiestoffe und Neuerungen für Sportzwecke. Sobald irgendwo in der Welt eine Farbe oder ein Name sehr populär wird, so ist es notwendig, sofort den Geschmack zu befriedigen. Dadurch werden die Betriebe gut beschäftigt; die Arbeiter erhalten gleichmäßige Löhne und das Verhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer wird gut beeinflußt. — Die Großkonsumenten traten mit großen Beständen in das neue Jahr und waren zu weiteren Unternehmungen nicht zu bestimmen, da ihr Verkauf sich sehr schleppend gestaltete und die Hoffnung vorhanden war.

daß die hohen Preise sinken würden. Erst gegen Mitte des Jahres konnten die Agenten wieder größere Abschlüsse notieren, denen sich im Herbst beträchtliche, weitsichtige Geschäfte anschlossen, als statt der erwarteten Ermäßigung, trotz wieder vorliegender großer Ernte in Baumwolle, eine weitere Steigerung der Preise eintrat. Der Ausfall des ersten Halbjahrs war aber für die Agenten nicht wieder einzuholen. Angesichts des allgemeinen Aufschwungs wäre das Jahr 1912 immerhin gut verlaufen, wenn nicht die Balkanwirren einen nachteiligen Einfluß ausgeübt hätten. Der Export nach dem Orient hat nachgelassen; die für diese Länder gefertigten Stoffe, die für das Inland zum Teil nicht zu placieren sind, füllten die Lager und der hohe Diskont beeinflußte den ganzen Markt. Besonders beklagenswert sind die Verbindlichkeiten durch Uebernahme von Delkredere für den Orient. Diese Verluste auszugleichen, wird langer Arbeit und Fleißes bedürfen.

Kleiderstoffe.

Das Jahr 1912 war für den Agenten der Kleiderstoffbranche im allgemeinen befriedigend. Wenn auch ein Artikel, den eine bekannte Berliner Tageszeitung aus Anlaß der Liquidation eines größeren Kleiderstoff-Engroshauses veröffentlichte, ein wenig erfreuliches Bild der Kleiderstoffbranche entrollte und einen Rückgang dieser Branche konstruieren wollte, so ist das Geschäft der Berliner Kleiderstoffgrossisten während des Berichtsjahres in seinen Umsätzen und seinen Erfolgen durchaus nicht zurückgegangen. Wohl aber hat sich die Art der Artikel, die der Kleiderstoffgrossist verkauft, wesentlich verändert. Deshalb haben die Kleiderstoffgrossisten, die auf der Höhe bleiben wollten, sich den veränderten Bedürfnissen angepaßt und zum Teil andere Stoffe wie bisher aufgenommen. Der früher übliche 110 cm breite Kleiderstoff ist heute auf ein Minimum des Umsatzes gesunken, an seine Stelle ist der 130—150 cm breite Kostümstoff getreten. Ferner führen Kleiderstoffhäuser in einem steigenden Maße baumwollene Neuheiten und Stickereistoffe sowie Velvets und halbseidene Stoffe. Genau wie der Kleiderstoffgrossist seine Bedeutung nur beibehalten konnte, wenn er diesen veränderten Bedürfnissen Rechnung trug, so konnte auch der Agent nur die Höhe seiner Umsätze aufrecht erhalten, wenn er diese Veränderungen erkannte und seine Maßnahmen nach ihnen traf, d. h. seine Fabrikanten dahin brachte, daß sie ihre Fabrikation diesen veränderten Ansprüchen der Kundschaft anpaßten. Der Agent wird mehr und mehr der notwendige Beirat seines Fabrikanten, nicht nur in bezug auf den Verkauf seiner Erzeugnisse, sondern auch für deren Musterung und Fabrikation. Ein moderner Textilagent muß den schnellen Wechsel der Mode beobachten und zur rechten Zeit erkennen, was den technischen Möglichkeiten seines Fabrikanten entspricht, um im Augenblick der Nachfrage die richtigen Artikel zu haben. Eine sehr fühl-

bare Konkurrenz ist der deutschen Industrie der Kleiderstoffbranche durch die ausländischen Fabrikanten erwachsen. Durch die Mode begünstigt, waren sie imstande, in den letzten Saisons auf dem deutschen Markte wesentliche Umsätze zu erzielen. Ein Teil der Kleiderstoffagenten hat diesem Umstande Rechnung tragen müssen und sich Vertretungen ausländischer Fabrikanten verschafft. Wenn auch diese Erscheinung wahrscheinlich nur vorübergehend ist, so hat sie doch denjenigen Vertretern, welche nur inländische Fabrikanten vertraten, das Geschäft wesentlich erschwert. Im Berichtsjahre ist wieder eine Reihe von Konventionen ins Leben getreten, und zwar auch zum Teil unter Mitwirkung der Agenten. Im allgemeinen werden die Konventionen von den Agenten mit Freuden begrüßt, da sie in deren Geschäftsverkehr mit den Kunden Ordnung und Methode gebracht haben. Die in der zweiten Hälfte des Jahres steigende Tendenz des Wollmarktes erschwerte das Geschäft in Uni-Qualitäten, speziell in Cheviots, deren Preiserhöhungen manche Qualitäten fast unverkäuflich und den Vertretern, welche speziell diese Artikel vertraten, das Geschäft fast unmöglich machten.

Das Geschäft in stückgefärbten Damenkleiderstoffen, das durch die Mode noch immer sehr stark beeinflußt worden ist, hatte leider auch im Berichtsjahr durch den Boykott der Kleiderstoff-Grossisten-Vereinigung sowie durch den Färberstreik im Dezember zu leiden. Auch die Balkanwirren haben ihren Einfluß gezeigt, und zwar dadurch, daß ein großer Teil der Fabrikanten, die nach dem Balkan exportieren, mit ihren Angeboten auf dem Berliner Markt erschienen sind. Wenn sich auch vielleicht der Umsatz in Stückzahl auf der Höhe der vorhergehenden Jahre gehalten hat, so waren die Preise doch sehr gedrückt, trotz der steigenden Konjunktur in der Wolle. Im großen und ganzen kann man das Jahr 1912 als ein Durchschnittsjahr bezeichnen. — Handgearbeitete Spitzen sind von der Mode außerordentlich begünstigt worden. Der Umsatz und die Preise waren recht gut; die wenigen Firmen, die diesen Artikel in Deutschland fabrizieren, waren vollauf beschäftigt. — Für halbseidene Mäntelstoffe und Matelassés zeigte sich im letzten halben Jahr bereits der Wunsch, fassonierte Artikel und Jacquards auf den Markt zu bringen. Das Geschäft gestaltete sich für das Frühjahr leidlich gut, und es ist zu hoffen, daß der Artikel, der für jeden Fabrikanten recht günstige Aussichten bietet, für den Winter 1913 wieder im größeren Maße aufgenommen wird.

Tuche und Herrenkonfektionsstoffe.

Eine Bewegung unter den deutschen Tuchfabrikanten, die fast zehn Jahre ihre Schatten voraus warf, führte im Berichtsjahr endlich zu einem festen Zusammenschluß gegenüber den immer mehr zunehmenden Auswüchsen in der Zahlungsweise der Abnehmer. Die Konvention hat 98 % der Tuchfabrikanten auf vorläufig drei Jahre verpflichtet. Diese haben neue Zahlungs-

bedingungen geschaffen, die für die Abnehmer von einschneidender Bedeutung sind, und die den Tuchagenten vorübergehend einige Schwierigkeiten im Verkehr mit der Kundschaft bieten werden, späterhin aber nur von Segen für ihn sein werden. Die Tuchagenten haben daher die Konvention mit Freuden begrüßt. Um so mehr waren sie entrüstet, als ihre Fabrikanten von ihnen die Ausstellung eines Reverses verlangten, durch den der Agent bei grober Fahrlässigkeit in der Handhabung der Konventionsbedingungen der Vertretung ohne vorhergehende Kündigung sofort verlustig gehen konnte. Die deutschen Tuchagenten haben es der Initiative und der Führung der Vereinigung Berliner Agenten der Textilindustrie zu verdanken, daß dieser Revers wesentlich abgeändert wurde, indem in der Hauptsache die Entscheidung über eine Fahrlässigkeit des Agenten einem paritätischen Schiedsgericht, bestehend aus einem Tuchfabrikanten, einem Agenten und dem Obmann aus der zuständigen Handelskammer, zugewiesen wurde. Durch den ersten Widerstand gegen die Konvention seitens großer Interessengruppen aus den Abnehmerkreisen entstanden für das Agenturgeschäft große Schwierigkeiten, die aber überwunden wurden. In der Zwischenzeit erlitten Agenten der Forster, Neumünster und auch Gladbacher Distrikte dadurch Verluste, daß die Fabrikanten der sogenannten englischen Stoffe, die der deutschen Tuchkonvention nicht angehören, aber selbst zu günstigeren Zahlungsbedingungen zusammentraten, vor allem in Ulsterstoffen Abschlüsse von größerer Bedeutung tätigten. Erschwerend für das Agenturgeschäft war auch der Umstand, daß außer den für die Kundschaft ungünstigeren Bedingungen die steigende Konjunktur der Rohmaterialien, die höheren Arbeitslöhne und anderes eher eine Preissteigerung, als eine Preisreduktion erforderten. Hoffentlich werden im neuen Jahre, sobald man sich an die neuen Einkaufsbedingungen gewöhnt hat, und eine Besserung der politischen Lage vorhanden sein wird, wieder günstigere Verhältnisse im Tuchagenturgeschäft eintreten.

Gardinen.

Die Lage des Agenturgeschäfts in der Gardinenbranche war ebenso wie im Vorjahre günstig. Die von der Vereinigung Deutscher Webereien englischer Gardinen im Vorjahre festgesetzten Preise wurden beibehalten, und es wurde im Dezember 1912 infolge anhaltender Steigerung der Garnpreise in Aussicht genommen, die Preise Anfang 1913 um weitere 5 bis 6 % zu erhöhen. Da diese Preiserhöhung erst nach den Abschlüssen der Gardinengrossisten und sonstigen Gardinenabnehmer in Kraft treten soll, so wird der Wert der vorhandenen Bestände hierdurch noch erhöht werden. Ferner wird das Geschäft der Grossisten dadurch stabiler, und es wird ihnen auch Gelegenheit geboten, von ihren Abnehmern infolgedessen höhere Preise zu erzielen. Das Geschäft war im allgemeinen recht zufriedenstellend. In englischen Gardinen hat

sich der Konsum in besseren Qualitäten gehoben. Nach Allower Nets und Künstlergardinen war auch im Berichtsjahre die Nachfrage sehr rege. Ferner wurde in den bunten Madrasartikeln (Gardinen und Dekorationsstoffen), die von der Mode besonders begünstigt waren, ein großer Umsatz erzielt. Da es sich hierbei um relativ bessere Preislagen handelte, so wurde auch die Provision der Agenten günstig beeinflußt. Die Einnahmen der Gardinenagenten haben sich auch insoweit erhöht, als die Agenten gleichzeitig Gardinenappreturanstalten vertreten. Da der auf die Appreturlöhne bewilligte Skonto um etwa 10 % ermäßigt worden ist, so ist dadurch der Umsatz und damit auch die Provisionseinnahme gestiegen.

Papier. Der Bedarf an Papier steigt von Jahr zu Jahr. Infolge der Aufstellung großer leistungsfähiger Papiermaschinen und der Errichtung neuer Fabriken tritt aber Mangel an Papieren nicht ein. Die Preise der Rohmaterialien und die Arbeitslöhne sind gestiegen. Eine Aufbesserung der Preise war jedoch nicht zu erzielen. In mittelfeiner Ware ist noch größeres Angebot vorhanden. In den feineren Schreib- und Postpapieren ist das Angebot geringer, wodurch das Geschäft gleichmäßiger ist. Der Markt in Packpapier und Pappen nimmt trotz bedeutender Vermehrung der Produktion die Ware auf.

Schuhwaren. Ueber das Schuhwaren-Agenturgeschäft des Jahres 1912 ist wenig erfreuliches zu berichten. Die erst Ende Januar eintretende Kälte konnte die durch allzu milde und ungünstige Witterung verursachte Schädigung des Weihnachtsgeschäftes des Vorjahres nicht ausgleichen. Auch die Hoffnungen auf das Frühjahr- und Sommergeschäft wurden durch allzu regnerisches Wetter nicht erfüllt. Das Herbst- und Wintergeschäft begann zwar hoffnungsreich, enttäuschte aber im Dezember wiederum durch schlechte Witterung. Einen besonders einschneidenden Einfluß aber übte die inzwischen eingetretene Lederhausse aus. Durch verminderte Schlachtungen, vermehrten Verbrauch für andere Lederartikel und Export trat eine Knappheit im Rohmaterial, verbunden mit einer bedeutenden Preissteigerung ein. Die Produzenten des Garleders schränkten daher die Produktion ganz erheblich ein, um durch vermehrten Warenmangel einen Druck auf die Preise auszuüben. Damit ging eine bedeutende Krediteinschränkung — den Schuhwarenfabrikanten gegenüber — Hand in Hand. Dies wiederum zeitigte große Insolvenzen innerhalb der Schuhwarenfabrikation und wesentliche Notverkäufe fertiger Waren weit unter Marktpreis, so daß nicht allein sehr schwer Preiserhöhungen zu erzielen waren, sondern daß der Markt sogar mit übermäßig billigen Waren weit unter Marktpreis überschwemmt wurde. Nicht allein, daß hierdurch das Agenturgeschäft ungemein geschädigt wurde, brachten ihm besonders noch die Fabrikanteninsolvenzen ganz bedeutende Verluste an der verdienten Provision und an den oft

nicht unwesentlichen Spesenauslagen, so daß bei vielen Vertretern dieses Erwerbsstandes sogar von einem Notstande gesprochen werden kann. Die in den vorjährigen Berichten berührten schädigenden Konkurrenzerscheinungen wuchsen dabei üppig weiter; die „Hofgeschäfte", „Etagengeschäfte" und „Partiewarengeschäfte" beschneiden nach wie vor dem reellen Händler das Geschäft und sind trotz der Hausse übermäßig mit billigen Waren überschüttet, worunter natürlich das reelle Agenturgeschäft ganz bedeutend leidet. Aber auch die sogenannten „Einheitspreisgeschäfte" schädigen die Branche in noch erhöhterem Maße als vordem; während der kleinere Konsument höhere Preise infolge der Hausse nehmen muß, wenn er seinen an sich bescheidenen Nutzen nicht weiter schwinden sehen will, verkaufen die ersteren noch immer zu alten Einheitspreisen. Wenn es für den Fachmann auch nicht zweifelhaft sein kann, daß dies nur auf Kosten der Qualität geschehen kann, so entzieht sich dies doch dem Wissen des Publikums, so daß deren Konkurrenz noch empfindlicher in die Erscheinung tritt. Durch all diese Mißstände wird das Agenturgeschäft sehr in Mitleidenschaft gezogen. Wenn es auch für den Agentenstand im Kampfe gegen die elementaren und Konjunkturereignisse kein unbedingtes Hilfsmittel gibt, so sollte doch die Gesetzgebung die wirtschaftliche Lage des Agenten bezüglich des Provisionsanspruches im Konkurse des Geschäftsherrn besser zu schützen suchen.

Rauchwaren.

Das Jahr 1912 begann für den Rauchwarenhandel und für die Pelzkonfektion unter günstigen Zeichen, da die Lager der beiden Branchen infolge der guten Saison im Jahre 1911 ziemlich geräumt waren. Die Rauchwarenpreise setzten während des Jahres 1912 ihre steigende Tendenz fort, was der ausgesprochenen Vorliebe und des dadurch bedingten Bedarfs für Pelzwaren zuzuschreiben ist. Durch die Mode sehr begünstigt, entwickelte sich das Reisegeschäft im Frühjahr trotz der hohen Preise zufriedenstellend. Die Monate September und Oktober wurden im Verkauf durch die günstige Witterung sehr beeinflußt, und es wurden namentlich bessere Waren viel gekauft. Die politische Unsicherheit und anhaltend schlechtes Wetter in den Monaten November und Dezember ließen für das Geschäft manches zu wünschen übrig; trotzdem sind die Umsätze nicht zurückgegangen, was aber nur den hohen Preisen zuzuschreiben ist. In der Hauptsache wurden bessere Fellarten, wie Hermelin, Skunks, Bisam, bevorzugt. Wie der Nutzen sich gestaltet, ist noch nicht zu sagen, da die Abschlüsse bei vielen Firmen noch nicht beendet sind. Im allgemeinen ist die Branche durch die anhaltend hohen Preise und durch die unsicheren politischen Verhältnisse sehr erschwert und risikoreicher geworden. Für das Jahr 1913 erhofft man bei ruhigen Zeiten in Anbetracht der so überaus günstigen Mode ein gutes Geschäft.

Spielwaren.

Das Geschäft in Spielwaren war im allgemeinen nicht besonders gut. Der Export hatte nach den Vereinigten Staaten von Amerika unter der Präsidentenwahl zu leiden. Diese Erscheinung tritt in derartigen Jahren allerdings stets mehr oder weniger zutage. Aber auch nach Argentinien, besonders nach Buenos Aires, war der Handel bedeutend schwächer als in früheren Jahren. Es sollen dort viel Arbeitseinstellungen stattgefunden haben. Im Inland hörte man allgemein über das Weihnachtsgeschäft klagen, auf das man schon keine große Hoffnungen gesetzt hatte. Besonders wurden teure Artikel verhältnismäßig wenig gekauft.

XV. Verschiedene Geschäftszweige.

187. Musikinstrumente.

a) Pianofortefabrikation. Allgemeines.

In der Pianoforteindustrie werden die Ergebnisse des Berichtsjahres verschieden beurteilt, doch dürfte der günstige Eindruck vorherrschen. Namentlich bis über die erste Hälfte des Berichtsjahres hinaus haben sämtliche Pianoforte- und Flügelfabriken alle Kräfte anspannen müssen, um die vorliegenden Aufträge auszuführen. Erst in der zweiten Hälfte des Jahres ließ bei einigen Fabriken, und namentlich bei solchen, die von dem heimischen Geschäft, sowie von dem Geschäft nach Ländern, welche sich im Kriegszustande befanden, wie Italien, die Türkei und die Balkanländer, stärker beeinflußt werden, die Nachfrage nicht unwesentlich nach. Die im Herbst auftretende allgemeine Geldknappheit blieb nicht ohne Einfluß, und verschiedene Fabriken, namentlich die Hersteller billigerer Marken, waren gezwungen, ihren Betrieb beträchtlich einzuschränken. Dagegen waren die Fabriken der besseren Marken und diejenigen Fabriken, welche ein weitverzweigtes Exportgeschäft betreiben, das ganze Jahr über vorzüglich beschäftigt und dürften mit ihrem diesjährigen Umsatz hinter demjenigen des Vorjahres nicht zurückbleiben. Ein hervortretendes Merkmal ist die ständig wachsende Nachfrage gerade nach besseren Instrumenten und namentlich nach kleinen Stutzflügeln, die jetzt in so kleinen Formaten angefertigt werden, daß sie auch in mittleren Zimmern bequem untergebracht werden können und dabei in bezug auf Tonfülle und Spielart auch den guten Pianinos weit überlegen sind.

Ausländische Konkurrenz.

Trotz der guten Resultate des Berichtsjahres darf aber nicht verschwiegen werden, daß der deutschen Pianoforteindustrie im Auslande eine immer stärkere Konkurrenz erwächst, die sie früher nicht gekannt hat. Namentlich in England, dem besten Abnehmer unserer Branche, hat die Eigenfabrikation ausgezeichnete Fortschritte gemacht, und es muß auch anerkannt werden, daß die Qualität der englischen Instrumente sich im

allgemeinen wesentlich gebessert hat. Die Versuche einer sehr gelesenen englischen Zeitung, aus der Tatsache, daß die führenden deutschen Pianofortefabrikanten es abgelehnt haben, sich an einem nicht ernst zu nehmenden Wettbewerb mit englischen Erzeugnissen einzulassen, ohne weiteres die Schlußfolgerung zu ziehen, daß die britischen Pianos den deutschen überlegen seien, muß auch an dieser Stelle gebührend niedriger gehängt werden. Dieser Versuch kennzeichnet aber die Art und Weise, wie von einigen Seiten in England gegen die deutsche Konkurrenz angekämpft wird. Die deutsche Industrie kann demgegenüber nichts Besseres tun, als ihr ganzes Augenmerk darauf richten, ihre Erzeugnisse ständig weiter zu vervollkommnen, damit ihr auch in Zukunft die Führung nicht genommen werden kann.

Arbeiterbewegungen.

Auch im Berichtsjahre hat die Industrie wiederholt mit Arbeiterschwierigkeiten zu kämpfen gehabt. Infolge der im ganzen günstigen Konjunktur sind die Forderungen der Arbeiter teilweise bewilligt worden, da die Berechtigung der Forderungen angesichts der außerordentlich hohen Preise für die hauptsächlichsten täglichen Nahrungsmittel nicht unbedingt bestritten werden konnte. Teilweise aber haben auch die Arbeiter ihre Forderungen wesentlich einschränken müssen, so daß der Rest bewilligt werden konnte. Zu längeren Arbeitseinstellungen ist es aus diesen Gründen nicht gekommen.

Rohmaterialpreise.

Die Einkaufspreise für fast sämtliche Rohmaterialien sind im Berichtsjahre nicht unwesentlich gestiegen. Namentlich zogen die Preise für Elfenbein, Kupfer, in- und ausländische Hölzer bedeutend an. Die vereinigten Berliner Fabrikanten sahen sich angesichts dieser Erhöhungen und auch mit Rücksicht auf die gestiegenen Arbeitslöhne zu einem geschlossenen Vorgehen genötigt, um höhere Verkaufspreise zu erzielen.

Ueber das Geschäft nach den einzelnen Exportgebieten wäre noch folgendes zu bemerken:

Exportgeschäft.

Nach Großbritannien war das Geschäft trotz der immer stärker werdenden Konkurrenz der englischen Fabrikanten nicht unbefriedigend, ein Beweis für die große Aufnahmefähigkeit dieses Marktes. In keinem Lande dürfte das Abzahlungssystem so verbreitet sein, wie gerade in England, und in keinem Lande dürfte daher auch der Händler auf einen so ausgedehnten Kredit von seiten der Fabrikanten angewiesen sein. Es gibt in England nur sehr wenige Händler, die kapitalkräftig genug sind, um alle ihre Bezüge gegen Kassezahlung zu machen. Das ausgedehnte Abzahlungsgeschäft bedingt die Festlegung so großer Kapitalien, daß die Inanspruchnahme eines längeren Kredits bei den englischen Händlern nicht immer ein Beweis dafür ist, daß die Situation des Geschäfts ungünstig sei. Australien und Neu-Seeland hatten wieder ein günstiges Jahr zu verzeichnen. Die heimische Fabrikation scheint in diesen Ländern vorderhand keine

weiteren Erfolge gehabt zu haben, da es vor allen Dingen an geeigneten Arbeitskräften mangelt. Der Eingangszoll auf Klaviere wurde im Laufe des Berichtsjahres wiederum erhöht. Trotzdem aber zieht es das Publikum drüben noch immer vor, ein weiteres Opfer zu bringen, um ein bewährtes deutsches Instrument zu kaufen. — Südafrika dürfte in dem Bezuge von Klavieren diesmal ein Rekordjahr gehabt haben. Der Eingang von Aufträgen aus allen Gebieten dieses Landes war sehr zufriedenstellend. — Nordamerika und Kanada blieben dem deutschen Export infolge der hohen Zollmauer andauernd verschlossen. Ob nach dem Amtsantritt des neugewählten Präsidenten in der Zollpolitik der Union ein Umschwung eintreten wird, muß abgewartet werden. Sollte der Zoll auf deutsche Klaviere in der Union in nennenswerter Weise herabgesetzt werden, wird die deutsche Industrie sicher den Wettbewerb mit den amerikanischen Instrumenten in Nordamerika in der gleichen Weise aufnehmen, wie es die amerikanischen Instrumente in Deutschland gemacht haben, und es steht zu erwarten, daß die deutsche Industrie dabei nicht ungünstig abschneiden wird. — Aus Mexiko liefen im Laufe des Berichtsjahres wieder etwas bessere Aufträge ein als im Vorjahre. Immerhin aber konnte das Geschäft wegen der ständigen Unruhen in diesem Lande die früher übliche Höhe auch diesmal noch nicht erreichen. — Kuba ist der deutschen Industrie ein sehr guter Abnehmer. Auch im Berichtsjahre liefen wieder so zahlreiche Aufträge ein, daß es schwer wurde, die Aufträge immer pünktlich auszuführen. Die amerikanische Industrie, welche in Kuba durch sehr bedeutende Zollvergünstigungen, sowie durch billigere Frachten usw. außerordentlich begünstigt wird, macht die größten Anstrengungen, um das deutsche Klavier aus dem Markte zu verdrängen, und, wenn nachteilige Folgen für die deutsche Industrie auch noch nicht bemerkbar sind, so heißt es doch hier mehr als irgendwo anders, nur solche Instrumente zu liefern, welche ausländischen Marken in der Qualität unbedingt überlegen sind. — Wie sehr die Qualität ausschlaggebend ist, erhellt auch aus dem Beispiel der Philippinen, welche, seitdem sie unter amerikanischem Einfluß stehen, infolge der außerordentlich günstigen Bezugs- und Zollbedingungen für amerikanische Instrumente sich von den deutschen Instrumenten so gut wie ganz abgewendet hatten, scheinbar aber damit ungünstige Erfahrungen gemacht haben und jetzt wieder in größerem Maßstabe deutsche Instrumente beziehen. — In Zentralamerika war das Geschäft bescheiden und stand hinter dem des Vorjahres zurück. Von den südamerikanischen Staaten war Brasilien im Berichtsjahre ein guter Abnehmer. Trotz der hier fortdauernden Protektion der nordamerikanischen Instrumente durch ermäßigte Zollsätze war der Eingang von Aufträgen noch besser als im Vorjahre. Argentinien stand ungefähr auf der gleichen Höhe wie im

Vorjahre. Paraguay hatte wieder eine stille Periode, konnte aber gegen Ende des Jahres wieder größere Aufträge senden. Ebenso konnten Chile, Peru und Kolumbia auf eine gleichmäßige Entwicklung zurückblicken, während nach Ecuador, Bolivia und Venezuela das Geschäft nur sehr bescheiden war. Nach Rußland war auch im Berichtsjahre das Geschäft sehr befriedigend. Trotz der russischen Eigenfabrikation werden die deutschen Instrumente auch hier immer noch sehr bevorzugt. — Ein gleichmäßiges Geschäft entwickelte sich auch wieder nach Holland, Dänemark, Schweden, Norwegen, der Schweiz, sowie nach Spanien und Portugal. In Spanien, Schweden, Norwegen, sowie Dänemark besteht eine sehr blühende Eigenfabrikation, und den deutschen Instrumenten wird der Absatz teils durch sehr hohe Zölle, teils durch sehr hohe Paß- und Reisesteuern nach Möglichkeit erschwert. — Nach Oesterreich-Ungarn ist der Absatz der deutschen Industrie infolge der hohen Zollmauern und der blühenden Eigenfabrikation so gut wie unmöglich gemacht. Nur die Marken von internationalem Ruf finden hin und wieder noch Käufer. — Von den Balkanstaaten kam im Berichtsjahre nur Rumänien in Frage, wo das Geschäft durch den Krieg zwischen der Türkei und den Balkanstaaten noch nicht beeinflußt war, und woher wie im Vorjahre gute Aufträge eingingen. Die übrigen Balkanstaaten kommen als Käufer für unsere Branche verhältnismäßig wenig in Betracht. Die im voraus aus diesen Staaten sowie aus der Türkei eingegangenen Aufträge mußten nach Ausbruch des Krieges wieder annulliert werden. Ebenso ruhte das Geschäft nach Italien während der Dauer des Italienisch-Türkischen Krieges fast vollkommen, und es dürfte auch wohl noch eine geraume Zeit dauern, bis daß Italien wieder ein gleich guter Abnehmer werden wird, wie bisher. Da verschiedene Fabriken einen großen Teil ihrer Produktion bisher nach Italien sandten, und da außerdem der Balkankrieg die allgemeine Geschäftslage bedrückte, mußten verschiedene Fabriken ein Nachlassen des Absatzes feststellen.

Selbstspielende Pianos.

Der Absatz von Pianos mit eingebautem Spielapparat dürfte gegen das Vorjahr ebenfalls eine Steigerung erfahren haben. Namentlich in überseeischen Gebieten haben diese Instrumente noch vorzügliche Absatzmöglichkeiten.

Pianomechaniken.

Die Pianomechanikfabrikation war während des gesamten Berichtsjahres voll beschäftigt, entsprechend dem Stande der Pianoforteindustrie. Auch ein sehr großer Teil der ausländischen Pianofortefabriken kauft seinen Bedarf an Mechaniken aus Deutschland, so daß der deutschen Pianomechanikfabrikation aus den Steigerungen der ausländischen Pianofortefabrikation einstweilen keine Nachteile entstehen.

Klaviaturen.

Die Klaviaturfabrikation hängt ebenfalls vollkommen von dem Stande der Pianofortefabrikation ab und war im ganzen

Berichtsjahre gut beschäftigt. Auch die Klaviaturen werden von der ausländischen Pianofortefabrikation zu einem nicht geringen Teile aus Deutschland bezogen.

Blech-, Holz- und Schlaginstrumente.

Die Fabrikation von Blech-, Holz- und Schlaginstrumenten konnte, wie im vergangenen Jahre, ihre Kräfte voll ausnutzen. Das stetige Steigen des Rohmaterials drückte jedoch den an und für sich schon bescheidenen Verdienst noch weiter hinab. Zu einer Erhöhung der Preise konnte angesichts der ausländischen Konkurrenz nicht geschritten werden. Die Regimenter vergaben etwas mehr Aufträge als in den vergangenen Jahren, wodurch der gegen Ende des Jahres eingetretene Rückgang des Privatgeschäfts gedeckt wurde. Die Berliner Industrie ist, da sie nur bessere Instrumente herstellt, mehr auf den Export und das Geschäft mit den Truppenteilen angewiesen, als auf die Verbindung mit Händlern. Gute Musiker decken vielfach ihren Bedarf mit Instrumenten Berliner Ursprungs. Die Militärverwaltung hat, um die deutsche Industrie zu schützen, neue Bestimmungen und Verträge über den Ankauf der Musikinstrumente herausgegeben. Es ist zu hoffen, daß die Durchführung strenger gehandhabt wird, da trotzdem noch Händler, die böhmische Ware führen, Lieferungen an sich zu reißen wußten. Ob das Drängen der Industrie nach

Submissionen.

Abhilfe im Submissionswesen bei den Bekleidungsämtern erfolgreich war, ist noch unbestimmt, da bis zum Schluß des Jahres die Submissionen noch nicht ausgeschrieben waren. Ende des Jahres fanden auch die Submissionen der Marine statt. Die Bedingungen müssen jedoch einer eingehenden Revision unterzogen werden, da sie in ihrer jetzigen Fassung den außerhalb Kiels und Wilhelmshavens ansässigen Fabrikanten die Beteiligung unmöglich machen. — Bei der großen Ansteckungsgefahr, welche der Gebrauch der Blasinstrumente infolge der innigen Berührung mit dem Munde mit sich bringt, wäre eine gesetzliche Regelung über das Verleihen und den Verkauf alter bzw. gebrauchter Blasinstrumente in sanitärer Hinsicht nicht nur erwünscht, sondern auch notwendig. — Eine Lohnbewegung hat in keinem Betriebe stattgefunden, und zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern ist ein gutes Einvernehmen zu verzeichnen.

Drehorgeln.

Die Umsätze in Drehorgeln haben gegen das Vorjahr eine Steigerung nicht erfahren, ja sind wohl eher noch zurückgegangen. Man ist angesichts der heutigen Lohnverhältnisse und der gesteigerten Materialkosten gezwungen, nur ganz sichere Geschäfte zu machen, d. h. auf Kasseregulierung zu halten, und daraus erklärt sich, daß akzeptable Käufer verhältnismäßig wenig auftreten.

Karussel-Orgeln.

Das gleiche gilt für Karussel-Orgeln. Die große Konkurrenz der gerade in den breiten Schichten des Publikums so beliebten Kinematographentheater hat die Bedeutung der artistischen Schaugeschäfte wesentlich herabgemindert. Nur den größten, durch blendende Aufmachung imponierenden Unternehmungen der Art

wendet man heute noch ein Interesse zu; der kleine Schausteller, schwer belastet durch allerhand Steuern und Abgaben, sieht seine Existenzmöglichkeit immer mehr bedroht und kann für die so notwendige, aber teure Orgel das erforderliche Kapital selten aufbringen. Es macht den Eindruck, als wenn der stete Rückgang des einst so blühenden Gewerbes nicht länger mehr aufzuhalten ist.

Orchestrions.

Das Vorurteil, das man den Orchestrions in Erinnerung an die früheren, nur mit Walzen spielbaren Werke oft entgegengebracht hat, ist durch die glänzenden Leistungen der heutigen modernen Technik völlig überwunden. Es darf gesagt werden, daß in letzter Zeit gerade Berlin es verstanden hat, sich durch blendende Darbietungen einen vollberechtigten Anspruch auf die heißumstrittene Führerschaft in der Branche zu sichern. Es werden in Berlin mit Papiernoten spielbare Orchestrions fabriziert von einer solchen Reichhaltigkeit und Vielgestaltung der Besetzung, einer so feinsinnigen Ausdrucksfähigkeit der Musik, daß die Illusion einer lebenden, modern instrumentierten Kapelle völlig gewahrt wird. Man hat zudem immer größere Fortschritte gemacht in der Kunst, den Stil, das Aeußere und die Ausschmückung der Orchestrions jeder, auch der vornehmsten Umgebung anzupassen, so daß man derartige Kunstspiel-Orchestrions, Zug- und Schaustücke von erheblicher Anziehungskraft, selbst an den exponiertesten Stellen findet. Mit großer Kauflust hat das In- und Ausland diese Fortschritte der Fabrikation beantwortet. Es wurde bei zufriedenstellenden Preisen ein guter Absatz erzielt. Auch der Export war recht lebhaft, speziell Frankreich, Belgien, Holland, Oesterreich, Rußland, Argentinien und Chile zeichneten sich als gute Abnehmer aus. Zu erwähnen ist noch, daß mit der Zeit die führenden Firmen sich einen Stamm künstlerisch hochgebildeter Arrangeure gesichert haben, die in voller Ausnützung der Intentionen des Komponisten jedem beliebigen Musikstück diejenige charakteristische Feinheit und Eigenart aufprägen, welche dem Ohr sich einschmeichelt und den Kenner besonders erfreut.

Elektrische Klaviere.

Elektrische Klaviere, durch weitere Verbesserungen zu einer früher kaum geahnten Höhe geführt, erfreuen sich nach wie vor beim Publikum größter Beliebtheit. Man konnte daher beträchtliche Aufträge buchen, und auch der Export ließ nichts zu wünschen übrig. Daß die erzielten Preise immer befriedigten, kann allerdings weniger behauptet werden. Es sprechen zuungunsten des Geschäfts auch manche besonderen Umstände mit. Wenn zum Beispiel manche Fabrikanten ihren Händlern unverhältnismäßig große Kommissionsläger überantworten, so ist das leider nur zu oft gleichbedeutend mit einer Verleitung zu weitgehendster Ausdehnung des Zieles, ein Krebsschaden, dem bei der guten gegenwärtigen Konjunktur doch wirklich zu begegnen

wäre. Elektrische Klaviere, besonders solche mit Begleitung von Nebeninstrumenten, wie Zither, Xylophon, Violine usw., sind im übrigen auch heute noch der große Artikel der mechanischen Musikwerkebranche, und es steht bei der ständigen Erweiterung des Exportmarktes zu erwarten, daß sie das noch auf lange Zeit bleiben werden*).

188. Sprechmaschinen und Schallplatten.

Sprechmaschinen und Schallplatten.

Der in dem vorjährigen Bericht zum Ausdruck gebrachte Pessimismus hat sich im Berichtsjahre als vollkommen berechtigt erwiesen. Der Umsatz in Deutschland ist nicht gestiegen. Der Export nach Rußland, Oesterreich-Ungarn und dem Orient hielt sich infolge der unsicheren und gespannten Verhältnisse dauernd in mäßigen Grenzen und ist durch den Balkankrieg weiterhin stark zurückgegangen. Hierbei wirkte die Zahlungsunlust der dortigen Firmen, die vielfach die unruhigen Zustände dazu benutzten, um ihre Zahlungen zu verweigern oder doch möglichst weit hinauszuschieben, besonders ungünstig mit. Da sich aber andererseits die Industrie mit großer Energie auf die Erschließung neuer Absatzgebiete — insbesondere in Südamerika — warf, so ist wohl der Umfang der Gesamtproduktion und die den Weltmarkt beherrschende Stellung der deutschen, namentlich der Berliner Industrie, aufrechterhalten geblieben. Allerdings soll nicht verschwiegen werden, daß mit Rücksicht auf die in vielen Ländern eingeführten unerschwinglichen Belastungen durch Zoll- und Urheberabgaben für importierte Sprechmaschinen und Schallplatten auch die Verlegung wesentlicher Teile der Betriebe ins Ausland nicht unerheblich gefördert worden ist. — Was die Preisverhältnisse betrifft, so hielt die im vorjährigen Bericht schon festgestellte Tendenz der Herabdrückung der Verkaufspreise an; ebenso sind auch jetzt noch Patentprozesse von einschneidender Bedeutung in der Schwebe. Auch wurde durch das Vorgehen der Staatsanwaltschaft gegen eine größere Anzahl von Fabrikanten und Händlern wegen Verbreitung angeblich unzüchtiger Platten insofern eine große Beunruhigung hervorgerufen, als es sich dabei durchgängig um Platten handelte, die seit Jahren unbeanstandet verkauft wurden, und um Vorträge, die in Varietés und Kabaretts zum Teil gleichfalls seit Jahren öffentlich gehalten worden sind. Das Reichsgericht wird das letzte Wort in dieser Angelegenheit noch zu sprechen haben. — Hinsichtlich der Produktionsverhältnisse sei bemerkt, daß sich die Preise der

*) Die Ausführungen des Berichterstatters im vorjährigen Bericht Seite 613, daß Berlin wohl noch immer als Hauptplatz für die Erzeugung elektrischer Klaviere in Betracht komme, und daß die Frankfurter und Leipziger Fabrikate teuer, wenn auch qualitativ ebenbürtig seien, ist von anderen Seiten bestritten worden.

Rohstoffe und die Kosten der Herstellung annähernd auf der früheren Höhe hielten, wenn auch natürlich die allgemeine Teuerung eine entsprechende Steigerung der Ausgaben zur Folge hatte. — Das vorjährige Gesamturteil kann, wenn auch das Weihnachtsgeschäft das Bild freundlicher gestaltet hat, auch diesmal wiederholt werden: „Wenn trotz aller Schwierigkeiten dennoch ein befriedigendes, zum Teil sogar gutes Prosperieren der fabrizierenden Firmen zu konstatieren war, so beweist das, daß mit Anspannung aller Kräfte und unter schärfster Ausnutzung aller Möglichkeiten gearbeitet wurde."

189. Gummiwaren.

Rohgummipreise.

Das Berichtsjahr war für die Gummibranche zwar insofern günstig, als die Rohgummipreise stetiger und nicht mehr den vorhergegangenen außergewöhnlichen Schwankungen unterworfen waren, und die Beschäftigung im allgemeinen gut blieb. — Leider sind die Verkaufspreise außerordentlich gedrückt. Die Kampfpreise für Automobilreifen sind überaus niedrig und werden in dem täglichen Konkurrenzkampf immer noch mehr herabgedrückt. Von einem normalen Verdienst kann keine Rede mehr sein.

Produktionskosten.

Die Preise für Leinen- und Baumwollstoffe, Kohlen, Benzin und die verschiedenen Chemikalien sind ebenfalls gestiegen, ebenso die Arbeitslöhne. Die Erhöhung der Beiträge für die sozialen Versicherungseinrichtungen, wozu in Zukunft noch die Angestelltenversicherung kommt, sprechen ebenfalls mit.

Absatzverhältnisse.

Weiter wirkt schädigend auf unsere Industrie der Umstand, daß das Ausland in manchen Absatzgebieten Vorzugszölle genießt und mit seiner Ueberproduktion den Markt überschwemmt. Die Konkurrenz der Amerikaner und Franzosen macht sich besonders in den südamerikanischen Staaten unangenehm bemerkbar. — Im Inlande drückt die weit über den Bedarf gewachsene Fabrikation auf die Preise, was ein allgemeines Unterbieten zur Folge hat und einen angemessenen Verdienst ausschließt. Dementsprechend dürften die Jahresabschlüsse den gehegten Hoffnungen nicht ganz entsprochen haben und auch für die nächste Zukunft die Lage der Gummiindustrie nicht allzu günstig werden.

Chirurgische und kosmetische Gummiwaren.

Im Berichtsjahr hat es sich gezeigt, daß zahlreiche chirurgische und kosmetische Gummiartikel einer erheblichen Absatzsteigerung auch nach dem Auslande fähig sind, wenn sie in den Preisen normal oder mäßig herausgebracht werden. Im allgemeinen stieg die Ausfuhr von Gummiwaren beträchtlich gegen die Vorjahre. Entsprechend dem erhöhten Umsatz der Fabrikate war auch die Rohkautschukeinfuhr größer als früher. Sehr erfreulich ist bei der Rohkautschukeinfuhr, daß die deutschen

Kolonien Ost-Afrika und Kamerun mit steigenden Mengen daran beteiligt sind. Wird erst das neuerworbene Kamerun-Kongogebiet für Deutschland richtig erschlossen sein, so werden diese Zahlen sich für uns noch weit erfreulicher gestalten.

Künstlicher Kautschuk.

Immer wieder hört man von der Erzeugung des künstlichen Kautschuks. Letzterer würde wahrscheinlich bei guter Brauchbarkeit eine fast zu große Stabilität des Rohstoffpreises herbeiführen. Indessen sind in Wirklichkeit hierin noch keine praktischen Resultate erzielt worden; wenn auch zuweilen behauptet wird, dieser oder jener Gegenstand wäre daraus hergestellt worden, so wollen diese Versuche natürlich in Anbetracht der enormen Umsatzquanten nichts besagen, höchstens, daß man eben weiß, daß an dieser Aufgabe sehr fleißig gearbeitet wird.

Einzelne Artikel.

Bezüglich der einzelnen Artikel der Branche ist folgendes zu bemerken: Gummischwämme haben sich nach wie vor einer großen Beliebtheit und steigender Nachfrage erfreut; z. T. sind sie in billigen Sorten herausgebracht worden. Daß letztere nur den Vorzug der Billigkeit haben, versteht sich von selbst. Sogenannte Jacques-Patent-Katheter, welche bisher nur in England hergestellt wurden, werden jetzt in ebenbürtiger Qualität in Deutschland fabriziert, was ohne Zweifel als ein neuer Triumph der deutschen Kautschukindustrie anzusehen ist. Auf dem Gebiete der Unterlagsstoffe ist die Bereicherung in neuen Farben und Qualitäten sehr bemerkenswert gewesen. Die sogenannten Para-Unterlagsstoffe werden in den Farben hellbraun, dunkelbraun und taubenblau fabriziert und bilden einen lebhaften Handelsartikel. Die bereits im vorigen Bericht genannten Frauenduschen haben größeren Absatz erzielt. Auch hier haben die Fabriken außerordentliche Anstrengungen gemacht, diesen Artikel durch billige, aber doch brauchbare Ausführungen populär zu machen. Die Ausstattung dieser Duschen mit Gummischwammglocke und den verschiedenartigen Hartgummiröhren haben ihre Verwendungsmöglichkeit erhöht. Säuglingsgummiwaren sind in altbewährter Qualität und Ausführung reichlich gekauft worden. Als Neuheit wurden Beißringe aus glänzendem Aluminium mit transparenten und nahtlosen Saugern auf den Markt gebracht. Sonst erfreuen sich die aus Ceylon-Kautschuk hergestellten transparenten Flaschensauger nach wie vor einer steigenden Nachfrage. Die matt abgeschliffenen, roten, sogenannten russischen Doppelklysos, aus drei Teilen bestehend und auseinanderschraubbar, wurden als gangbare Neuheit auf dem Gebiete der Klysopompen auf den Markt gebracht.

Altgummi.

Das Geschäft in Altgummi-Abfällen bewegte sich bis zum Herbst in ziemlich ruhigen Bahnen und erbrachte dann für einige

Autodecken.

Sorten gute Nachfrage. Speziell wurden hiervon Autodecken betroffen, die im Preise immer mehr anzogen und gegen Schluß des Jahres Preise erreichten, die man nicht erwartet hatte.

Auch Gummischuhe gingen im Preise hinauf, jedoch erreichte hier die Steigerung nicht die Höhe, an die man ursprünglich dachte. — Die amerikanischen Regenerateure wollen absolut nicht wieder die früheren Haussepreise haben. Gummischuhe.

Laufdecken wurden in großen Quantitäten, z. T. auch mit abgeschnittenen Wulsten, für Amerika gehandelt, jedoch ohne nennenswerte Preiserhöhung. Laufdecken.

Einlagegummi erzielte fast gar keine Nachfrage und große Posten davon lagern bei jedem Händler. Alle anderen Sorten Gummiabfälle konnten placiert werden, jedoch ohne nennenswerte Preisaufbesserung. Einlage-Gummi.

190. Asbest.

Die Produktion der kanadischen Asbestgruben wurde in diesem Jahre erheblich durch andauernd schlechte Witterung, wodurch die Gruben wiederholt unter Wasser gesetzt wurden, beeinträchtigt. Ferner machte sich ein starker Arbeitermangel fühlbar, was auf die rapide Entwicklung Kanadas zurückzuführen ist. Die Gruben waren daher genötigt, zu Lohnerhöhungen zu schreiten, um sich wenigstens einen Stamm von Arbeitern festzuhalten. Die verringerte Produktion einerseits und die höheren Ausgaben für Löhne andererseits hatten eine Preiserhöhung, namentlich für die besseren Crude-Qualitäten, zur Folge. Rohasbeste. Kanadische Asbeste.

Crude-Asbest I war andauernd knapp und gegenüber den vergangenen Jahren etwas im Preise erhöht worden.

Kanadische Crude II setzte mit einer Preiserhöhung auf der ganzen Linie ein, sowohl für die hohen Sorten, als auch für die billigeren Qualitäten. Der Grund hierfür liegt in den oben geschilderten Verhältnissen sowie in der wesentlich stärkeren Nachfrage.

Lange kanadische Fasern haben sich im Preise gegenüber 1911 gehalten und sind teilweise etwas höher gegangen.

Für Pappenfasern war im Anfang des Jahres der Preis infolge der vorhandenen Vorräte noch etwas gedrückt. Inzwischen sind diese zum größten Teil geräumt worden, und nachdem die Produktion an und für sich im Berichtsjahre geringer war als gewöhnlich, fanden die Sorten schlanken Absatz. Das Preisniveau war um ein geringes höher als vergangenes Jahr, trotzdem mußten die im vorigen Berichte erwähnten kleinen kanadischen Gruben ihren Betrieb still liegen lassen, da es sich auch bei den heutigen Preisen von Pappenfasern als nicht rentabel erwies.

Die Produktion von russischem Roh-Asbest im Ural-Gebiet hatte sehr unter der während des Winters herrschenden Typhus-Epidemie zu leiden, so daß zeitweise der ganze Betrieb ruhen mußte, damit die seitens der Regierung angeordneten Maßregeln zur Bekämpfung dieser Epidemie zur Anwendung kommen konnten. Hierdurch, sowie durch die sich später infolge der guten Ernte Russische Asbeste.

fühlbar machenden Arbeitermangel wurde die Höhe der Produktion ebenfalls in Mitleidenschaft gezogen, und nur durch Lohnerhöhungen und durch angestrengte Arbeit war es den Gruben möglich, der doppelt lebhaft an sie herangetretenen Nachfrage gerecht zu werden. Die Preise für die russischen Qualitäten I—IV haben sich unverändert gehalten und die Produkte fanden äußerst schlanken Absatz, so daß die Gruben zeitweise mit ihren Lieferungen im Rückstande blieben.

Asbestfabrikation.

Besondere Veränderungen in der Asbestfabrikation gegenüber dem Vorjahre waren nicht zu verzeichnen. Die Preise wurden nach wie vor durch das Deutsche Asbest-Syndikat festgelegt, wodurch den unsteten Verhältnissen auf dem Asbestmarkte Einhalt getan wurde. Die Preise für Rohasbest haben gegenüber dem Vorjahre durchweg eine teils größere, teils geringere Erhöhung erfahren.

191. Elfenbeinhandel und -Verarbeitung.

Das Geschäftsjahr 1912 ist bis zum Herbst recht lebhaft gewesen. Alsdann trat jedoch Ruhe ein, die wohl auf die unsichere politische Lage der letzten Zeit zurückzuführen sein dürfte. Die Rohmaterialpreise haben während des ganzen Jahres eine steigende Tendenz eingenommen und sind mit den im Frühjahr erhöhten Verkaufspreisen für geschnittene Klaviatur-Platten nicht mehr in Einklang zu bringen. Von einem merkbaren Rückgang der Einfuhr von Elfenbein aus den Kolonien kann nicht die Rede sein.

192. Knopffabrikation.

Perlmutterknopffabrikation.

Die Perlmutterknopfbranche dürfte wohl mit ihren Erfolgen im Berichtsjahre zufrieden sein, denn fast alle Fabrikanten waren derartig beschäftigt, daß sie nicht annähernd den Bedarf decken konnten. Dank der günstigen Mode bildete der Knopf einen wichtigen Schmuck an Kleidern, Kostümen und Mänteln, und so ist es kein Wunder, daß die größte Phantasie in diesem Artikel entfaltet wurde und selbst die höchsten Preise für schön dekorierte Artikel angelegt wurden. Wenn auch das Rohmaterial, namentlich weiße Perlmutter, im Anfang des Berichtsjahres eine derartige Höhe im Preise erreicht hatte, daß seit Dezennien so hohe Preise nicht gezahlt wurden, so konnten sich doch auf der andern Seite fast alle Fabrikanten damit helfen, daß sie Kombinationen von anderen Materialien in Verbindung mit Perlmutter brachten. In erster Reihe ist nach wie vor die Kunstmasse „Gallalith“ zu nennen, die in Verbindung mit Perlmutter schöne Effekte hervorbringt. Aber auch einige andere Kunstmassen werden bereits auf den Markt gebracht, die in Verbindung mit Perlmutter für Kopfzwecke geeignet sind. Infolge des großen

Bedarfs an Knöpfen war die Industrie überaus stark beschäftigt, und mußte zeitweise sogar über Arbeitermangel klagen. Die Löhne derjenigen Arbeiter, die etwas leisten konnten, mußten um zirka 10 % erhöht werden. Auch benutzten die Arbeiter die für sie günstige Konjunktur auf dem Arbeitsmarkt, um mit ihrem langjährigen Wunsch, der achtstündigen Arbeitszeit, durchzudringen. — Während zum Schlusse des Berichtsjahres das im Anfang so hoch gestiegene Material, weiße Perlmutter, im Preise nachließ, ist das schwarze und graue Material, das für die hiesige Knopfbranche eine weit größere Rolle spielt, bedeutend in die Höhe gegangen. Aber dennoch sind auch ferner günstige Aussichten für die Knopfbranche vorhanden, da die Mode den Artikel noch weiter als Besatz-, Zier- und Schmuckgegenstand beachtet.

Manschettenknopffabrikation.

Der Geschäftsgang in der Manschettenknopfindustrie war im verflossenen Jahr nicht gut. Dadurch, daß dieser Artikel zum Teil als Luxusware gilt, wurde er bei der herrschenden Teuerung vom kauflustigen Publikum stark vernachlässigt. Hierunter leiden stets in erster Reihe die Berliner Fabrikanten der Branche, da diese immer mehr dahin gedrängt werden, nur die besseren Genres in Manschettenknöpfen zu fabrizieren. Die Herstellung der Stapelsachen, die als Bedarfsartikel betrachtet werden müssen und dadurch nicht so schnell von der allgemein ungünstigen Geschäftslage betroffen werden, ist in Berlin gänzlich unmöglich geworden. Auch das Exportgeschäft ließ in diesem Jahre sehr zu wünschen übrig, um so mehr, als man im bisherigen Hauptabsatzgebiete, nämlich in Rußland, nur mit größter Vorsicht arbeiten konnte. Es gab dort auch in der Metallknopfbranche große Verluste und der Umsatz dürfte mit dem genannten Lande im verflossenen Jahre kaum noch halb so groß gewesen sein als in den Vorjahren. — Der nach Südamerika erzielte Absatz steht ebenfalls hinter demjenigen des Vorjahres sehr zurück. Der Export nach den übrigen Ländern war unverändert, nur ist der in dem letzten Jahre schon stark zurückgegangene Umsatz mit Oesterreich-Ungarn noch kleiner geworden. Auch dieser Umstand darf wohl auf die allgemeine ungünstige politische Lage zurückgeführt werden.

Mode-Knöpfe.

Das Geschäft in den verschiedenen Arten von Modeknöpfen war recht gewinnbringend. Häufig konnten die Fabrikanten der starken Nachfrage nicht entsprechen sowie die bestellten Waren rechtzeitig zur Ablieferung bringen. Dieser Aufschwung erklärt sich daraus, daß Modeknöpfe im Berichtsjahr in weit größerem Umfange als bisher von der Konfektion verwandt wurden. Den Hauptnutzen hatten diejenigen Betriebe, die Steinnuß-, Gallalith-, Bein- und Hornknöpfe herstellten.

Gallalith-, Horn- und Beinknöpfe.

In Gallalith sowie Horn und Beinknöpfen war die Industrie kaum imstande, den Bedarf voll zu befriedigen. Ein Teil der

Schuld hieran ist den Grossisten und Großkonsumenten beizumessen, die zu Beginn des Jahres ihre Bestellungen zu zaghaft und mit zu kurzen Lieferfristen aufgaben. Die Preise für die genannten Artikel zeigten eine erhebliche Aufwärtsbewegung; allerdings stiegen auch die Preise der Rohmaterialien, jedoch nicht in dem Maße wie die Preise, die den Fabrikanten für ihre Ware bewilligt wurden. Die Fabrikanten selbst hatten es nicht immer leicht, den gesteigerten Ansprüchen der Mode hinsichtlich der Knopfformen und -arten gerecht zu werden. — Auch im Auslande überstieg die Nachfrage nach Modeknöpfen das Angebot der Fabriken. Ganz gegen sonstige Gewohnheit traten infolgedessen im Berichtsjahre ausländische Firmen als Käufer auf, die in früheren Jahren ausschließlich nach Deutschland importiert hatten.

Druckknöpfe.

Im Handel mit Druckknöpfen herrschten bis vor kurzem ziemlich ungesunde Verhältnisse. Eine jüngst gegründete Konvention unter den maßgebenden Firmen hatte sich zur Aufgabe gemacht, durch Normierung von Mindestpreisen die Verhältnisse zu sanieren. Durch die Gründung zahlreicher neuer Fabriken nämlich, welche die aufsteigende Konjunktur in der Druckknopfbranche ins Leben gerufen hatte, hatte sich eine Ueberproduktion an Ware und ein nicht immer vornehmer Wettbewerb der einzelnen Betriebe herausentwickelt. Die alten maßgebenden Firmen sahen sich deshalb zum Abschluß der erwähnten Preisvereinigung genötigt.

Metall-, Hosen-, Wäsche-, Zwirn-, Nickelknöpfe.

Stapelartikel, wie Metallknöpfe, Hosen-, Wäsche-, Zwirn-, Nickelknöpfe, hatten kein zufriedenstellendes Geschäft. Auch hier entstanden im Berichtsjahre neue Fabriken, die, um in das Geschäft hineinzukommen, fast ohne Nutzen verkauften und durch ihre Unterbietungen das Geschäft der alten Fabriken schwer schädigten. Letztere waren gezwungen, große Aufwendungen für Reklame usw. zu machen und in ihren Preisen herunterzugehen, um nur annähernd den Umsatz auf der Höhe des Vorjahres zu halten, und um sich das Exportgeschäft nicht ganz aus den Händen winden zu lassen. Im übrigen litt die Branche bei sinkenden Fabrikatpreisen unter der Erhöhung der Löhne und den steigenden Rohmaterialpreisen. Ein gewisser, wenn auch nicht zureichender Ausgleich wurde dadurch geschaffen, daß die teure Handarbeit im wachsenden Maße ausgeschaltet und durch billigere Maschinenarbeit ersetzt werden konnte.

Export.

Der Export nach den Balkanländern wurde durch den Krieg nicht wesentlich beeinflußt, da der Absatz dorthin infolge schlechter Zahlungsverhältnisse sowie der Uebermacht der österreichischen Konkurrenz überhaupt minimal ist. — Der Export nach Rußland beschränkt sich auf einige wenige bessere Qualitäten. Das deutsche Fabrikat kann sich dort infolge der er-

starkenden einheimischen Industrie und der Konkurrenz Oesterreichs nur schwer behaupten. Aehnliche Verhältnisse erschweren den Absatz auch nach den übrigen europäischen Staaten, da überall Oesterreich infolge seiner niedrigen Preise den Markt beherrscht. In Dänemark, Schweden und Norwegen wird überdies aus alter Gewohnheit englische Ware vor der deutschen bevorzugt.

193. Luxus-, Galanterie- und Kurzwaren.

Im Gegensatz zu den vorhergehenden Jahren war das vergangene für die Branche nicht besonders gut. Nach der günstigen Mode, die namentlich 1911 ihren Höhepunkt erreichte, mußte früher oder später der Rückschlag eintreten, und dieser machte sich ganz besonders in der ersten Hälfte 1912 geltend. Die Kundschaft hatte vom Jahre vorher infolge zu großer Dispositionen meistenteils zuviel Lager übrig behalten und hielt daher folgerichtigerweise mit den Einkäufen zurück. Dazu kommt, daß die Mode in Taschen jetzt derart schnell wechselt, daß übriggebliebene Artikel, die unmodern geworden sind, schwer verkäuflich sind. Als dann in der zweiten Hälfte des Jahres das Geschäft wie üblich für die Weihnachts- und Theatersaison sich zu beleben begann, kam infolge der politischen Krise ein erneuerter Rückschlag. Selbstredend wirken ungünstige Börsen- und Geldverhältnisse besonders lähmend auf eine Branche, die, wie die in Rede stehende, nur Luxusartikel kennt; deshalb kann das geschäftliche Resultat des Jahres 1912 nur als ungünstig bezeichnet werden. — Der Export nach Rußland und Oesterreich war in dem letzten Quartal aus den gleichen Gründen fast gänzlich lahmgelegt, während im ersten Semester die Ausfuhr nach diesen Ländern der der letzten Jahre ziemlich gleichkam. Amerika, das früher ein bedeutender Abnehmer war, ist in den letzten Jahren besonders dadurch etwas zurückgetreten, daß Galanteriewaren in größerem Maßstabe in Amerika selbst hergestellt werden und die deutschen Produkte bei den hohen Zollsätzen vielfach nicht mehr konkurrieren können. Hoffentlich tritt unter dem neuen Präsidenten eine Herabsetzung der Einfuhrzölle ein und hebt sich dann der Export nach Nordamerika wieder beträchtlich. Die Aussichten für das Jahr 1913 hängen natürlich in erster Linie von der Politik ab. Solange hier nicht die ersehnte Ruhe allerorten eintritt, ist nicht anzunehmen, daß sich das Geschäft wesentlich heben wird. — Was endlich die Qualität der verlangten Waren angeht, so kann man mit Befriedigung feststellen, daß auf dem deutschen Markt, auch in den Warenhäusern, nicht mehr die ominöse Schundware, sondern mehr mittlere und bessere Qualitäten gesucht werden.

Im Gegensatz zu anderen Luxusartikeln haben Lederwaren und Reiseartikel die normale Steigerung nicht nur erreicht, sondern

erfreulicherweise sogar überschritten. Allerdings ist dazu zu bemerken, daß die Aufwendungen für Reklame und sonstige Anstrengungen, die Aufmerksamkeit des kaufkräftigen Publikums zu erwecken, erheblich größer waren, als in den Vorjahren.

194. Photographische Bedarfsartikel.

Geschäftsgang.

Der erste Teil des Jahres 1912 war außerordentlich günstig; leider fiel das Geschäft durch den Balkankrieg sehr empfindlich ab, und viele Fabrikanten müssen böse Verluste erlitten haben. In unserer Branche verspricht man sich sehr viel von der Tarifreform in den Vereinigten Staaten von Amerika; hoffentlich werden dort endlich Zollsätze eintreten, welche einen Export ermöglichen, ein Ziel, welches wir seit vielen Jahren erstreben. — Durch die neuerlichen Zollsätze Frankreichs ist der Export nach dorthin so gut wie unmöglich gemacht worden. Durch kleinliche Handhabung der Vorschriften machen die französischen Behörden den Export äußerst schwierig. — Als eine ganz neue Anwendung der Photographie ist die sogenannte Miniaturphotographie zu nennen, welche besonders in Westdeutschland einen ungeheuren Erfolg hat. Durch Anwendung von geeigneten Kameras und Maschinen ist es möglich, eine große Anzahl Porträtaufnahmen in ganz kurzer Zeit sehr billig herzustellen, so daß selbst der ärmste Mann sich jetzt photographieren lassen kann, denn man liefert 12 tadellose Bilder 3×4 cm für 50 Pfennig.

Bemerkenswert in der letztjährigen Entwicklung der Branche war, daß minderwertige, billige Artikel vom Markte immer mehr verschwanden und, namentlich von den Spezialhandlungen, Waren von besserer und bester Qualität mit Vorliebe der Kundschaft angeboten und auch verkauft wurden. Eine Ausnahme von dieser Regel machen die Versandgeschäfte und Warenhäuser, die einen bedeutenden Teil des Umsatzes in unserer Branche an sich gezogen haben; dort werden ausschließlich die gangbarsten Waren geführt, und zwar nur Massenartikel, die weit unter den sonst in der Branche üblichen Bruttoverkaufspreisen verkauft werden. Diese Warenhausartikel sind auf einem Preisniveau angelangt, das dem Spezialhändler und dem Fabrikanten so gut wie gar keinen Nutzen mehr läßt. — Ist in der oben erwähnten Aufbesserung des Marktes durch die Bevorzugung von besseren Qualitäten ein erfreuliches Zeichen zu erblicken, so muß andererseits konstatiert werden, daß die im Lande herrschende Teuerung, sowie die für die Amateurphotographie schlechten Witterungsverhältnisse den Absatz solcher Luxusartikel, wie die Amateurphotographie sie braucht, sehr ungünstig beeinflußt haben. Fast sämtliche Händlerkunden des Inlands klagen daher auch über ungenügenden Verdienst, der, wie oben schon erwähnt, durch die in den Warenhäusern üblichen niedrigen Preise noch empfindlich

geschmälert wurde. — Eine Aufbesserung der Lage der Händler sollte eine im Berichtsjahre geplante „Anerkennungsstelle" bringen; dieselbe war als eine Vereinigung von Händlern und Fabrikanten gedacht, die zunächst die sogenannten Scheinhändler in der Branche beseitigen, vor allem aber auf gemeinschaftliche Einhaltung von ausreichenden, einen Nutzen gewährleistenden Bruttopreisen hinarbeiten sollte. Diese Organisation scheiterte am Ende des Jahres, da einerseits die Händler unter sich nicht ganz einig waren, andererseits die Stellung der Händler zu den Fabrikanten nicht geklärt werden konnte.

Export.

Wenn der Fabrikant photographischer Artikel schon vom Inlandsgeschäft nicht befriedigt wurde, so erschwerten ihm überdies die hohen Zollsätze des Auslandes eine Ausdehnung seines Exportgeschäfts. — Laut Statistik führt dieser Fabrikationszweig drei Viertel seiner Fabrikation ins Ausland, und es unterliegt keinem Zweifel, daß, ebenso wie in diesem Spezialzweig, der weitaus größte Teil der photographischen Industrie Deutschlands seine Waren ins Ausland sendet. Nun wird aber der Export der Fabrikate immer schwieriger, da das Ausland unter dem Schutz hoher Zollschranken sich nach und nach eine eigene Fabrikation einrichten kann und sich auch schon in vielen Fällen tatsächlich eingerichtet hat. Dringend erforderlich und notwendig wären daher Erleichterungen für die Ausfuhr, wollen wir nicht dabei enden, daß die deutsche Industrie photographischer Artikel vom Export zurückgedrängt wird. Nicht allein, daß der Markt schon seit langem mit ausländischen Platten und Papieren überschwemmt wird, macht man auch den Versuch, sonstige Bedarfsartikel ins Land einzuführen. Eine immer wiederkehrende Klage ist, daß der nordamerikanische Markt infolge der hohen Einfuhrzölle und der schwierigen Berechnung der Steuerbeträge als Absatzgebiet verschlossen ist. — Gute Absatzgebiete waren wie seither Südamerika und Rußland. — Der Nutzen des Geschäfts wurde durch die außerordentlich hohen, an das Jahr 1907 erinnernden Preissteigerungen der Rohmaterialien beeinträchtigt, die die Selbstkosten beträchtlich erhöhten, aber nur zum allerkleinsten Teil einen Ausgleich durch die von der Kundschaft gezahlten höheren Preise fanden. Auch die Arbeitslöhne sind in unserem Zweig fortwährend im Steigen begriffen. — Beträchtliche Unkosten werden dem Fabrikanten aufs neue durch die ins Leben tretende Angestelltenversicherung erwachsen.

Trockenplatten.

Im einzelnen sei bemerkt, daß eine wesentliche Aenderung in der Trockenplattenfabrikation und dem Absatz in Trockenplatten nicht zu verzeichnen war. Die Vorliebe des Deutschen für ausländische Fabrikate machte sich leider, namentlich bei den Fachphotographen, in unliebsamer Weise geltend, denn trotz der Vorzüglichkeit und Ebenbürtigkeit der deutschen Platte wird

von Fachphotographen im Deutschen Reiche, und ganz besonders in Berlin, das Auslandsfabrikat, darunter besonders die englische Platte, bevorzugt und benutzt. Es ist jedoch zu hoffen, daß auch hierin die Zeit Wandel schaffen, und die Ueberzeugung durchdringen wird, daß mit deutschen Platten ebenso hervorragende Resultate zu erzielen sind, wie mit den ausländischen Konkurrenzmarken. Bei den Fachphotographen, sowie auch bei den Händlern wurde dieses Jahr überall über den auffallend stillen Geschäftsgang geklagt; auch die Kreditverhältnisse ließen in unserer Branche viel zu wünschen übrig, so daß stets mit nicht zu umgehenden Verlusten, besonders bei der Fachphotographenkundschaft, zu rechnen war.

Photographische Karten, Passepartouts und Bildaufmachung.

Die Beschäftigung in der Branche der photographischen Karten usw. war im Berichtsjahre zufriedenstellend, so daß die Umsätze eine mäßige Steigerung erfahren konnten. Das Geschäft in Deutschland war recht lebhaft. Während der Export sich in der ersten Hälfte des Jahres in den gewohnten Grenzen hielt, litt die Ausfuhr in den letzten Monaten des Jahres durch die kriegerischen Ereignisse auf dem Balkan. Als erfreulich kann festgestellt werden, daß bessere Qualitäten und vornehmere Bildaufmachungen mehr und mehr Aufnahme finden und daß der Geschmack in den zu verwendenden Karten vornehmer geworden ist. Die Preise der Rohstoffe sowie der Materialien erfuhren keine wesentlichen Aenderungen. Die Arbeitsverhältnisse waren normal, Lohnerhöhungen fanden nicht statt.

195. Spielwaren.

Allgemeines.

Der Spielwarenhandel hatte im Jahre 1912 in den Sommermonaten ein flaues Geschäft; auch der Beginn seiner Saison war unbefriedigend, da, jedenfalls infolge des Balkankrieges und der Kriegsfurcht, die Kauflust des Publikums sehr herabgemindert war. Später erholte sich das Geschäft, so daß im allgemeinen die Umsätze des Vorjahres fast erreicht wurden. Dem Spielwarenhändler wird es außerordentlich schwer, die Preise seiner Waren, entsprechend den erheblich gestiegenen Einkaufspreisen und den erhöhten allgemeinen Unkosten, zu erhöhen, so daß, wenn auch der Umsatz des Vorjahres erreicht wurde, der Verdienst erheblich zurückging.

Ferner hatte der Handel mit Spielwaren wegen der zunehmenden Sperrigkeit und Vielseitigkeit der Artikel sowie unter der Notwendigkeit, große Ausstellungs-, Lager-, Expeditions- und Arbeitsräume zu halten, sehr zu leiden. Besonders bezüglich der Ausstellungsräume werden seitens der Kundschaft fortgesetzt größere Anforderungen gestellt, um immer bequemer und angenehmer einkaufen zu können. Die Kundschaft wird durch die steten Erweiterungen der größten Kaufhäuser hierin verwöhnt, und es bleibt

den Spezialisten nichts übrig, als sich dem im Verhältnis nach Möglichkeit anzupassen. Naturgemäß haben die kleineren Betriebe hierunter am meisten zu leiden. Auch die Verpackung und Expedition von Spielwaren erfordert stets wachsende Kosten, zu deren Erstattung sich die Kundschaft nur in seltenen Fällen bereit erklärt. — Die Engros-Betriebe waren gut beschäftigt, so daß auch hier im allgemeinen mit einer kleinen Aufbesserung gerechnet werden kann.

Export. Das Exportgeschäft war im allgemeinen als gut zu bezeichnen, obgleich verschiedene Krisen den Umsatz ungünstig beeinflußten. So blieben zunächst infolge des Bergarbeiterstreiks verschiedene größere Weihnachtsorders von England aus, die jedoch später nachgeholt wurden. Das Geschäft mit den Vereinigten Staaten von Amerika hatte im letzten Jahre wieder unter der Präsidentenwahl zu leiden. Auch gestaltet sich der Absatz nach den Vereinigten Staaten aus dem Grunde immer schwieriger, weil immer mehr Waren, die bisher dem deutschen Markt entnommen wurden, heute im Inlande fabriziert werden. Einzelnen Betrieben ist hierdurch der früher regelmäßige Absatz des größten Teiles ihrer Erzeugnisse nach dorthin gänzlich entzogen. — In Kanada war das Geschäft namentlich in mechanischen Spielzeugen besser als im Vorjahre. — Australien und Südamerika kauften in glatten Quantitäten hauptsächlich Puppen und Holzspielwaren.

Arbeiterverhältnisse. Die Fabrikation ging in diesem Jahre in den meisten Betrieben glatt von statten. Streiks waren nur teilweise in der Holzwarenbranche zu verzeichnen. Ein Streik der Packer in Nürnberg hemmte zeitweilig den Versand.

Rohmaterialien. Fast alle Rohmaterialien, besonders Holz, Zinn und Blei, erfuhren eine Preissteigerung, so daß vielfach Aufschläge von 5 bis 10 % eintraten. Für die nächste Zeit sind bereits weitere Aufschläge in Aussicht gestellt.

196. Verbandstoffe.

Allgemeines. Die Lage der Verbandstoffindustrie war im Berichtsjahre nicht günstig. In Uebereinstimmung mit der Steigerung der Preise für Baumwolle gingen auch die Preise für Halbfabrikate andauernd in die Höhe, und dieser Umstand hatte zur Folge, daß der Verein der Verbandstoffabrikanten Deutschlands zu Berlin einen Konjunkturaufschlag von 10 % auf Fertigfabrikate beschloß, der vom 3. Okt. ab durchgeführt wurde. Auch einige Nichtmitglieder folgten diesem Beispiel; ein Beweis, daß der Aufschlag notwendig war. Durch die Angestelltenversicherung werden die Unkosten erheblich vermehrt werden. Die Betriebe arbeiten auch fernerhin mit sehr mäßigem

Nutzen, und wenn weitere soziale Lasten hinzukommen, so ist eine abermalige Preiserhöhung unausbleiblich.

Preise der Rohprodukte.

Der ungewöhnlich große Ertrag von 16 Mill. Ballen Baumwolle, den die letzte amerikanische Ernte brachte, hatte gegen Ende des Jahres 1911 einen starken Rückgang der Baumwollpreise zur Folge. Trotzdem erfolgten Deckungen seitens der Konsumenten nur vorsichtig in beschränktem Maße, in der Erwartung, daß die auf den Markt kommenden sehr großen Mengen Baumwolle auf die spätere Preisgestaltung unbedingt einen scharfen Druck ausüben müßten. Diese Annahme bestätigte sich nicht. Die Preise begannen bereits im Januar 1912 allmählich zu steigen, bis sie am 30. Juli mit 70¼ Pf. für middling in Bremen ihren Höchststand erreicht hatten.

Preise der Fabrikate.

Die Verkaufspreise blieben aber die gleichen und konnten nicht erhöht werden. Erst seit Anfang Oktober ist hier eine Wendung zum Besseren eingetreten durch den bereits erwähnten Beschluß eines Aufschlags, welcher dann auch seitens der Kundschaft ruhig hingenommen wurde.

In den Monaten August, September, Oktober gab dann die Baumwolle wieder etwas nach, und es wurden in der Branche sehr umfangreiche Abschlüsse in Verbandstoffen für das erste und zweite Quartal 1913 getätigt. Die Aussichten auf eine neue Ernte bis zu 14 Mill. Ballen verringerten sich aber sehr, und die Tendenz des Marktes kam in einem fortwährenden Anziehen der Preise für Rohware zum Ausdruck.

Absatz.

Die Absatzverhältnisse sind im wesentlichen dieselben geblieben, auch in bezug auf den Export. Der Umstand, daß der Gummimarkt keinen erheblichen Preisschwankungen ausgesetzt war, führte zu einem regen Geschäft in Deutschland und besonders im Ausland.

In dem Verbandstoffbedarf der Türkei und der Balkanmächte hat die deutsche Verbandstoffbranche leider nicht den ihr gebührenden Anteil erhalten, in der Hauptsache wohl deshalb, weil man nicht geneigt war, Geschäfte anders als gegen vorherige Kasse mit diesen Ländern zu machen. Der Löwenanteil der Aufträge fiel Oesterreich-Ungarn zu.

Arbeiterverhältniss.

Der Mangel an brauchbaren Arbeitskräften machte sich auch in diesem Jahre in unliebsamer Weise bemerkbar und führte zu steigenden Arbeitslöhnen.

197. Uhren.

Turmuhren.

Die Absatzverhältnisse an Turmuhren sind infolge der vielen Rathaus-, Kirchen- und Fabrikbauten, besonders im Frühjahr und Sommer dieses Jahres, günstig gewesen. Die Produktion selbst wird von Jahr zu Jahr eine schwierigere, da Mangel an tüchtigen gelernten Arbeitskräften herrscht, die Arbeitslöhne selbst immer

höhere werden und das Rohmaterial im letzten Jahre erheblich gestiegen ist, andererseits aber häufig für die Turmuhrenanlage die bewilligten Beträge sehr knapp bemessen sind. Infolge der vor einigen Jahren eingeführten Neuerung des automatisch elektrischen Gewichtsaufzuges hat sich die Nachfrage hiernach so gesteigert, daß dort, wo elektrische Kraft vorhanden ist, fast ausschließlich dieser Aufzug verwendet wird. Der Export war rege, jedoch gestaltete sich auch hier das Geschäft sehr schwierig, da viele Geschäfte infolge der hohen Zölle nicht zum Abschluß kamen. Im allgemeinen flaute das Auslandsgeschäft infolge der politischen Verwicklung in den Balkanländern seit Anfang Oktober ab, da die Erfüllung der von dort bereits erhaltenen Aufträge nicht gewünscht wurde und neue Aufträge aus den Balkanländern zurzeit gar nicht eingehen. Im allgemeinen ist der Eingang von Aufträgen in den letzten drei Monaten des Jahres stets etwas schwächer, da die Turmuhrenbranche von der Bausaison sehr abhängig ist und naturgemäß im Winter die Ausführung von Baulichkeiten beschränkt wird.

Taschenuhren.

Im Handel mit Taschenuhren trat keine Aenderung der Gesamtlage ein. Das Ergebnis war im ganzen — wenigstens in den ersten drei Quartalen des Jahres — befriedigend. Die Umsatzziffern dürften allerorten bis gegen Mitte Oktober gestiegen sein. Infolge der eingetretenen Balkanwirren, der Geldkrisis und auch der Schwierigkeiten in der Baubranche trat im Oktober ein Stillstand ein und auch das Uhrengeschäft hat unter diesen ungünstigen Verhältnissen sehr zu leiden gehabt. Kurz vor dem Weihnachtsfest kam eine Aufwärtsbewegung, welche zum Teil den erlittenen Schaden wieder gut machte.

Zwangsinnung.

Die am 1. April 1912 gegründete Uhrmacher-Zwangsinnung hat wenig erfreuliche Erscheinungen gezeitigt; es haben sich verschiedene, sich arg befehdende Interessentengruppen gebildet, so daß von einem ersprießlichen Wirken der Innung bisher nicht die Rede sein konnte. Dieses Resultat ist um so betrübender, als an die Gründung der Zwangsinnung große Hoffnungen geknüpft wurden.

198. Wissenschaftliche Instrumente.

Meteorologische Instrumente.

Das Geschäft in meteorologischen Instrumenten blieb gegen das Vorjahr in keiner Weise zurück. Besonders stark war wieder die Nachfrage und der Umsatz in Apparaten für die Luftschiffahrt, was wohl zum Teil darauf zurückzuführen ist, daß in diesem Jahre in Berlin das erstemal eine allgemeine Flugzeugausstellung stattgefunden und dort das Interesse geweckt und gefördert wurde. Die staatlichen Aufträge waren zufriedenstellend; auch hier waren es wieder die Kgl. Luftschiffer- und Flieger-Detachements, welche besonders größere Bestellungen

machten. — Auch in Registrierapparaten war das Geschäft durchweg ein flottes. Für die Ausfuhr in Barometern kam speziell Rußland in Frage. Besondere technische Neuerungen in der Branche waren nicht zu verzeichnen, ebenso sind einschneidende Lohnbewegungen und Streiks usw. nicht bemerkbar geworden.

Physikalische Instrumente.

Das Geschäftsjahr 1912 in physikalischen und optischen wissenschaftlichen Instrumenten wird man insofern gut nennen dürfen, als im großen und ganzen zahlreichere Bestellungen als im vorigen Jahre gemacht wurden. Die Liefertermine konnten infolgedessen nicht immer prompt innegehalten werden, sondern mußten um zwei, drei, ja sogar vier Monate hinausgeschoben werden, zumal die Metallbranchen ebenfalls außerordentlich stark beschäftigt waren und demzufolge gelernte Arbeitskräfte, wie sie für die wissenschaftliche Präzisionsbranche notwendig sind, fast gar nicht oder aber nur bei verhältnismäßig hohen Lohnforderungen zu erhalten waren. Es wird daher trotz des bedeutend größeren Umsatzes infolge der wiederholten Lohnsteigerungen und der Preise der Materialien kaum ein größerer Gewinn erzielt worden sein, da im großen und ganzen die Verkaufspreise noch nicht erhöht werden konnten. Bei der herrschenden Konjunktur und in Rücksicht auf die weiteren Lohnsteigerungen steht im nächsten Jahre in den einzelnen Branchen eine Preissteigerung zu erwarten.

Der Export nach den Nachbarländern und dem weiteren Auslande hat sich infolge der widrigen Zollverhältnisse, speziell aber in Frankreich, durchaus nicht gebessert, sondern im Gegenteil in jeder Weise nachgelassen, so daß man wohl auf ein Geschäft nach Frankreich im großen und ganzen wird verzichten müssen, da speziell die wissenschaftlichen Instrumente einem außerordentlich hohen Zollsatz unterliegen, so daß der Preis des Apparates durchschnittlich um fast ein Drittel höher zu stehen kommt als hier. Ferner ist auch infolge der seitens der Nachbarländer angewendeten Praxis, die Instrumente, die im Inlande zu haben sind, auch vom einheimischen Fabrikanten zu kaufen, bei gewissen Instrumenten ein verminderter Export zu bemerken gewesen. Neben dem schon in den vorhergehenden Jahresberichten erwähnten Uebelstand, daß staatliche und städtische Behörden versuchen, bei größeren Einkäufen Prozente von den Fabrikanten zu erzielen, haben neuerdings auch staatliche wissenschaftliche Institute, welche durch Privatmittel entstanden sind, das Ersuchen an hiesige Firmen gerichtet, im Interesse der Institute zu der Stiftung beizutragen oder aber entsprechende Instrumente dem Institut kostenlos, event. zu einem niedrigeren Preise zu überlassen. Wenn sich auch die Mehrzahl der Fabrikanten dieser Instrumente im großen und ganzen ablehnend verhalten hat, so ist doch immerhin in bezug auf Ermäßigung des Einkaufspreises solcher Apparate ein Nachlaß von

verschiedenen Firmen bewilligt worden, so daß diese Geschäfte häufig auch nicht den geringsten Gewinn abwarfen. Diese Unsitte, daß gerade die Institute, die die eigentlichen Verbraucher unserer Apparate sein sollten, mit derartigen Forderungen an uns herantreten, hat sich in neuerer Zeit in außerordentlicher Weise bemerkbar gemacht, und es müßte daher den betreffenden Kreisen klargemacht werden, daß unsere Branche ja gerade von der Fabrikation und dem Verkauf dieser Apparate und nicht von Schenkungen existieren kann. Ebenso wäre es erwünscht, daß staatliche und städtische Behörden seitens der vorgesetzten Ministerien angehalten werden, die gewünschten Instrumente möglichst im Inland resp. in dem Ort zu kaufen, wo diese benutzt werden sollen, um so mehr, als Nachbarländer in demselben Sinne ihre Behörden wiederholt darauf hinwiesen, beim Einkauf von Instrumenten die betreffenden dortigen Steuerzahler zunächst zu berücksichtigen, und nur wenn solche nicht vorhanden sind, die Apparate von anderswoher zu beziehen. — Irgendwelche Streiks, Ringbildungen usw. haben während des Geschäftsjahres nicht stattgefunden.

Ärztliche Instrumente, Krankenhaus-Einrichtungen, Operationsmobiliar, Sterilisations- und Desinfektionsapparate.

Der Absatz in ärztlichen Instrumenten usw. bewegte sich in gleicher Richtung wie im Vorjahre. Es ist im allgemeinen über eine gedrückte Marktlage in diesen Artikeln zu berichten, sofern es sich um die übliche eingeführte Marktware handelt. Mit Spezialartikeln wurden noch bessere Preise erzielt. Bei Submissionen usw. begegnete man ständig großer Konkurrenz und dauernden Unterbietungen. Diese schon früher festgestellte Erscheinung ist im Wachsen statt im Abflauen begriffen. Hervorgerufen wurde dieselbe vielfach durch Zwischenhändler, die derartige Objekte als Gelegenheitsgeschäfte abwickeln, mit der Branche nicht vertraut sind und Qualitäten nicht beurteilen können. — Die erhöhten Materialgrundpreise kamen vielfach in den Verkaufspreisen nicht zum Ausdruck. Bestrebungen bezüglich Preisbesserung fanden durch das ängstliche Gebaren kleinerer Interessenten leider nicht die für eine allgemeine Durchführung nötige Unterstützung. Höhere Lohnforderungen wurden aus sämtlichen Betrieben gemeldet. Streiks von längerer oder kurzer Dauer entstanden in verschiedenen Betrieben durch übermäßige Lohnforderungen. Auch die durch die soziale Gesetzgebung dauernd steigenden Belastungen konnten infolge einer gewissen Uneinigkeit der Interessenten durch höhere Preise nicht ausgeglichen werden.

Export.

Das Exportgeschäft zeigte eine steigende Tendenz nach überseeischen Ländern. Der Export nach dem benachbarten Frankreich wurde durch die rigorose Zollgesetzgebung ganz verschlossen; England war nur in geringem Maße Käufer. Dagegen waren Skandinavien, Holland und Belgien dauernd gute Abnehmer. Das Geschäft nach den Balkanstaaten krankte im

allgemeinen an den dort gewohnten Zahlungsunregelmäßigkeiten. Der Bedarf von Rußland wurde vorzugsweise bei uns gedeckt. Die Türkei hat auch in Voraussicht politischer Schwierigkeiten seit Jahren ihre Sanitätsbedürfnisse hauptsächlich in Deutschland eingedeckt. Während des Krieges mit Italien wurden infolgedessen nur Ergänzungsbestellungen vorgenommen. Italien war nur in geringerem Maße Käufer in Deutschland. Die Balkanstaaten haben für ihre Sanitätseinrichtungen die deutschen Armeemodelle akzeptiert und im großen und ganzen auch bei uns ihren Bedarf gedeckt. Während der herrschenden Kriegszeit gingen Bestellungen in größerem und auch kleinerem Umfange ein, der Zweckbestimmung entsprechend für eiligste Abfertigung. Südamerika war nach wie vor guter Abnehmer. Dagegen litt der Export nach den Vereinigten Staaten unter dem hohen Einfuhrzoll. Australien kaufte vorzugsweise in England. Die Aussichten für den Absatz im Inland sind nicht ungünstig, da sich zahlreiche Krankenhausbauten in Vorbereitung bzw. Fertigstellung befinden, deren Eröffnung in das Jahr 1913 fallen dürfte. Eine Kalamität bilden die mit den häufigen Aerztekongressen verbundenen fliegenden Fachausstellungen, die früher zur Propaganda neuer Spezialitäten bestimmt waren, heute sich aber mehr zu einem medizinischen Jahrmarkt ausgewachsen haben. Bei den führenden Firmen zeigt sich infolgedessen eine steigende Unlust, derartige Fachkongresse zu beschicken.

199. Schilderfabrikation.

Die Rückschau auf das Jahr 1912 zeigt, daß Produktion und Absatz wieder gesteigert worden sind. Ob die Rentabilität gleichen Schritt gehalten hat, wird in verschiedenen Betrieben verschieden beurteilt werden. Waren die Preise in früheren Jahren schon auf einem Tiefstand, der nur bei rationellster Fabrikation einen Gewinn erhoffen ließ, so sind sie in diesem Jahre noch weiter zurückgegangen. Wenn auch wiederum durch Fabrikationsvereinfachung und neue Spezialmaschinen Vorteile erzielt wurden, die den Vorgang zum Teil erklären, so bleibt die vernunftlose Preistreiberei doch ein so unkaufmännisches Verfahren, daß es nicht wunderlich erscheint, wenn einige Betriebe die Fabrikation einstellten. Auch die Filialfabrik einer auswärtigen Firma, welche mit großen Erwartungen hier begründet war, ist aufgelöst und mit Maschinen und Inventar zurückverlegt worden. Der ideale Zustand der Kindheit — die Fabrikation chemisch gravierter Schilder als Massenartikel ist erst ca. 15 Jahre alt — hat aufgehört. Nur größte Anspannung aller Kräfte, Ausnützung aller Erfahrungen und technischen Mittel lassen jetzt noch, wie in anderen Branchen, die Möglichkeit, lebensfähig zu bleiben.

Chemisch gravierte Schilder.

Die Materialien waren wesentlichen Schwankungen nicht unterworfen, Arbeitskräfte waren genügend vorhanden, auch sonst haben

sich störende Einflüsse nicht geltend gemacht. Waren einzelne Monate ärmer an Bestellungen, so ist das durch andere Monate wieder ausgeglichen worden. Die Branche ist eben von den Bewegungen auf dem Weltmarkt mehr als andere abhängig, weil alle Industriezweige zu ihren Abnehmern gehören. Vielleicht zeigen sich darum bei ihr kommende Ereignisse, wie Streiks, politische Vorgänge von großer Bedeutung, an, bevor noch die Tatsache eingetreten ist, denn z. B. vor dem Balkankrieg war der Geschäftsgang ruhiger als nach dessen Ausbruch, wo ein lebhafterer Geschäftsgang einsetzte, der noch anhält und darum hoffen läßt, daß der Bedarf auch weiterhin keine Abschwächung erleiden wird. Alles in allem, auch das Jahr 1912 zählt zu den normalen, wenn auch Wünsche wieder auf 1913 vorgetragen werden müssen.

200. Christbaumschmuck.

Allgemeines

Das vergangene Geschäftsjahr bietet zu einer günstigen Berichterstattung wenig erfreulichen Anlaß. Die allgemeinen Teuerungsverhältnisse lasteten wie ein schwerer Druck auf dem ganzen Geschäfte und machten sich neben der im vorigen Jahre bereits angekündigten und im Betriebsjahre eingetretenen Preissteigerung aller Glasartikel und Rohmaterialien aufs empfindlichste fühlbar. Die Kauflust hielt nach jeder Richtung zurück, und namentlich im Inlande ließen die Verkäufe viel zu wünschen übrig. Hand in Hand mit der mangelnden Kauflust ging auch die schwerfällige Regulierungsweise seitens des Engroshandels, dessen Kundschaft vorwiegend aus kleineren Abnehmern besteht. Es läßt sich daraus der Schluß ziehen, daß hauptsächlich der kleine Mann, der für seine Einkäufe zu Weihnachten gewöhnlich tiefer in die Tasche greift, Not leidet und von seiner Seite unsere Artikel in geringerem Maße verlangt wurden, wodurch jedenfalls der für unsere Branche so wichtige Massenverbrauch eine empfindliche Einschränkung erfuhr.

Leipziger Messe.

Die Vormesse in Leipzig, welche in der Regel dem Auslandsgeschäft der Branche die Signatur aufdrückt, wies lebhaften Besuch auf, und es wurden auch größere Umsätze erzielt. Dagegen war das Geschäft der Herbstmesse auch in diesem Jahre bedeutend geringer.

Berliner Musterlager.

Die Frequenz des Berliner Musterlagers blieb gegenüber dem Vorjahre zurück; insbesondere fehlten die Einkäufer großer Firmen des Auslandes, welche alljährlich bedeutende Orders zu placieren pflegen. Noch weit reservierter verhielt sich die Groß-Berliner Kundschaft, von der man hauptsächlich viel Klagen über den schlechten Geschäftsgang hörte.

Export.

Auch im Exportgeschäft war ein Rückgang bemerkbar. Bewegten sich die Umsätze mit England, Skandinavien, Oester-

reich und dem übrigen Kontinent auf annähernd gleicher Höhe wie im vorigen Jahre, so war die Ausfuhr nach Italien wegen des Krieges sehr minimal. Ja, eine Reihe von Zahlungseinstellungen italienischer Firmen bewies das Darniederliegen jeden Handels. Durch den Ausbruch des Balkankrieges mußte die Expedition derjenigen Orders nach dem Orient, die von nicht ganz sicheren Kunden herrührten, eingestellt werden. — Was das Geschäft nach Rußland anbelangt, so zwangen die dortigen wirtschaftlich schlechten Verhältnisse den einheimischen Handel zur größten Vorsicht und dadurch zu einer Minderung der Verkäufe. Das Frühjahr zeitigte in Rußland eine Flut von Zahlungseinstellungen und Schiebungen. Der mangelnde Rechtsschutz des Auslandes und die Geschicklichkeit einer gewissen Sorte von russischen Händlern, das Gesetz straflos zu umgehen, machen das Geschäft nach jenem Lande von Jahr zu Jahr schwieriger; Akzepte finden in vielen Fällen am Verfalltage keine Honorierung; man entzieht sich seinen Verpflichtungen einfach durch Firmenänderung. Nachnahmen werden oft nicht eingelöst, um die Ware, wenn die Bahn wenige Wochen später zur Versteigerung derselben schreitet, durch dritte Hand billigst zu ersteigern. Es erscheint sonach die vorherige Kassazahlung noch als einziges Mittel, um sich vor Verlust zu schützen, denn Kredit ist meist reine Vertrauenssache, weil die Methode, dadurch rasch reich zu werden, daß man ein Heer von Lieferanten mit einem Schlage um ein Vermögen bringt, in Rußland einen krankhaften Auswuchs des dortigen Handels bildet. Bei der Kundschaft von zweifelloser Qualität waren die Preise im allgemeinen gedrückt, verursacht durch die Konkurrenz, die in Unkenntnis der russischen Verhältnisse das Geschäft um jeden Preis erzwingen will. Sie wird erst klug, wenn sie der immer wiederkehrenden Zollstrafen, Mankos, Bruchschäden und anderer Abzüge bei der Regulierung gewahr wird. Der Absatz auf dem nordamerikanischen Markte lag infolge Präsidentenwahl usw. auffallend still, und der Export dorthin war bedeutend geringer als in den Vorjahren.

Löhne und Unkosten.

Als unausbleibliche Folge der Teuerungszustände sind alle Gehälter und Kosten in die Höhe gegangen, wodurch rückwirkend das Fertigfabrikat verteuert und sein Absatz erschwert wurde, denn nicht überall wurden die höheren Preise willig gezahlt, und man machte, nur um sich einen alten Kunden zu erhalten, oft Geschäfte, die der Bleistift nachher mit Verlust ausrechnete.

201. Schmirgelfabrikation.

Die Schmirgelfabrikation, welche im Anfang des Jahres zu den besten Hoffnungen berechtigte, weil die Metallbearbeitung sich immer mehr der Schleiferei durch hochgebrannte Schmirgelscheiben zuwendet, kann im allgemeinen nicht auf ein gutes Jahr zurückblicken. Die Ursprungsländer des Rohschmirgels

wurden dauernd durch Krieg beunruhigt. Die Produktion wurde noch verschlechtert durch einen Streik auf der Insel Naxos, so daß die Preise für Rohschmirgel ständig hoch waren. Aber auch die anderen Rohstoffe für die Schmirgelleinen und -papiere zeigten Preissteigerungen. So waren für Baumwollgewebe höhere Preise anzulegen und reine Lederleime waren recht teuer.

Trotzdem waren höhere Preise bei der Kundschaft nicht zu erzielen, denn es war jeder bemüht, seinen bisherigen Umsatz zu erhalten. Auch die allgemeine Geldnot und die Verkürzung der von den Banken bewilligten Kredite gingen nicht spurlos an diesem Industriezweige vorüber, sondern traten hauptsächlich in der mangelnden Kauffähigkeit der Abnehmer in die Erscheinung.

Bemerkenswert war, daß sich große Firmen in Deutschland immer mehr mit der Herstellung und dem Vertrieb von Kunstschmirgel befassen, so daß wir unabhängig von den amerikanischen Fabrikaten dieser Art werden. Es bleibt nur zu wünschen, daß auch die deutsche Industrie endlich die amerikanischen Fabrikate oder solche aus amerikanischen Rohstoffen in ihren Betrieben durch deutsche ersetzt. — Arbeitskräfte waren stets genügend zu haben, Streiks oder wesentliche Erhöhungen der Löhne waren nicht zu verzeichnen.

202. Peitschenfabrikation.

Die Peitschenfabrikation arbeitet für zwei Hauptkonsumentengruppen, die Kreise des Fahrsports und des Reitsports. Fahrpeitschen.

Der Fahrsport hat durch die Zunahme des Automobilsports sehr gelitten, und der Rückgang des Konsums in besseren Herren- und Damen-Fahrpeitschen hat sich im verflossenen Jahr sehr fühlbar gemacht, so daß es für Fabriken, die nur bessere und Luxuspeitschen fabrizieren, schwer gewesen ist, den laufenden Jahresumsatz auf der früheren Höhe zu halten. — Während uns die Automobile also in besseren Fahr- und Luxuspeitschen sehr geschädigt haben, ist dies bei den Oesen- oder Fuhrmannspeitschen, bei welchen der Schlag aus einem geteerten Riemen besteht, nicht der Fall. Hier wächst der Bedarf von Jahr zu Jahr, und der Umsatz ist bei guter und preiswerter Ware stets zu erhöhen. Hierzu kommt noch, daß der deutsche Oesenstock im Ausland immer mehr Absatz findet, weil er praktischer und auch billiger ist, als die bisher von deutschen oder englischen Firmen gelieferten Bogenpeitschen. Die Exportaufträge in diesem Artikel waren sehr groß und erreichten mitunter die Höhe von 10 000 Mk.

Der deutsche Oesenstock ist heute in Rußland, Frankreich, England, in den englischen Kolonien, in fast ganz Afrika, im Orient usw. eingeführt, und für die deutsche Peitschenfabrikation zum Hauptartikel geworden, der auch durchweg auf maschinellem Wege ohne jede Handarbeit hergestellt wird. Export.

Leider ist das Peitschenrohr, aus welchem der Oesenstock gefertigt wird, im letzten Jahre ungemein im Preise gestiegen, so daß sich durchweg alle Fabriken veranlaßt fühlten, Preissteigerungen eintreten zu lassen. Voraussichtlich wird auch dieses Rohprodukt nicht billiger, weil dem Rohr, welches in Indien wächst, von den Eingeborenen nicht mehr das Interesse entgegengebracht wird wie früher. An den Ufern und an den Küstenstrichen der indischen Inseln, wo früher Rohrplantagen vorhanden waren, werden jetzt Kautschukplantagen angelegt, und das Rohr, welches weiter im Innern des Landes wächst, ist durch den Transport bis zum Dampfer sehr teuer geworden.

Reitpeitschen.

Der Reitsport nimmt erfreulicherweise zu und wird durch unsere Kavallerie-Offizier-Vereine, vor allem aber durch die Reit- und Springkonkurrenzen, die jetzt fast in allen Garnisonen und größeren Städten Deutschlands alljährlich zu bestimmten Zeiten vorgesehen sind, sehr gefördert. Für den Reiter sowie für die Reiterin werden heute die Reitstöcke und Reitgerten in den elegantesten, schönsten und schicksten Ausführungen angefertigt, und es ist eine Freude, berichten zu können, daß dem Schönsten und Besten auch durchschnittlich der Vorzug gegeben wird. Die Mustersortimente sind so reichhaltig, so luxuriös, daß sie dem verwöhntesten Geschmack Rechnung tragen. Der Absatz in besseren Reitstöcken und Reitgerten war besser als im verflossenen Jahr, und man kann hoffen, daß er jährlich steigen wird, ganz so wie der Reitsport bei dem wachsenden Wohlstand des Deutschen Reiches zunimmt. — Der Bedarf in Peitschen für unsere deutsche Armee, sowohl für Artillerie- wie für Trainfahrer, ist der gleiche geblieben. Peitschen für die Artillerie ausländischer Armeen wurden auch sehr viel in Deutschland gearbeitet.

Zum Schluß sei bemerkt, daß der verminderte Umsatz, den die wachsende Benutzung von Automobilen an Fahrpeitschen im Inland verursacht hat, wieder ausgefüllt wird durch Ausdehnung des geschäftlichen Wirkungskreises im In- und Ausland und durch Herstellung von anderen Artikeln, wie z. B. Hundepeitschen, von denen im letzten Jahr auch sehr große Posten gebraucht wurden. — Da die Konkurrenz an wirklich leistungsfähigen Firmen in dieser Branche nicht allzu groß ist, findet wohl jeder Inhaber eines größeren, modern eingerichteten Betriebes seine Rechnung und sein gutes Einkommen, so daß die Peitschenbranche noch als eine gesunde Spezialbranche zu bezeichnen ist.

203. Lumpenhandel.

Leinene und baumwollene Lumpen für die Papier- und Kunstbaumwoll-Fabrikation gingen im Preise ständig in die Höhe, weil Amerika von Anfang des Jahres an bis zum Ende große Orders

hierher legte und die Ware knapp wurde. Auch unsere europäischen Papierfabriken waren deshalb gezwungen, höhere Preise zu bewilligen. Das bezieht sich sowohl auf alte Lumpen als auf neue Abschnitte.

Wollene Lumpen wurden für die Kunstwollfabrikation bis auf wenige vernachlässigte Sorten stark verlangt. Die Ware war und ist jedoch genügend vorhanden, so daß die Preise im allgemeinen die gleichen blieben wie im vergangenen Jahre. — Der Import von wollenen amerikanischen Lumpen war im verflossenen Jahre nicht so stark wie vorher.

Pass & Garleb G. m. b. H., Berlin W. 57

BINDING SECT. MAY 1 1 1970

HF
308
B47
1912
Bd.2

Berliner Jahrbuch für Handel
und Industrie

PLEASE DO NOT REMOVE
CARDS OR SLIPS FROM THIS POCKET

UNIVERSITY OF TORONTO LIBRARY